

ACADEMIA DE ADMINISTRAȚIE PUBLICĂ PE LÎNGĂ
PREȘEDINTELE REPUBLICII MOLDOVA

Andrei Blanovschi

TEORII ECONOMICE MODERNE ȘI CONTEMPORANE

Chișinău 2007

CUPRINS

ARGUMENT.....	5
1. TEORIA DIVIZIUNII MUNCII.....	6
2. TEORIA PROPRIETĂȚII ȘI LIBERTĂȚII ECONOMICE.....	13
3. TEORIA VALOARE-MUNCĂ ȘI VALOARE-UTILITATE.....	22
4. TEORIA BANILOR.....	48
5. TEORII ALE PREȚULUI.....	57
6. TEORIA CAPITALULUI.....	64
7. TEORII VIZÂND SALARIUL.....	70
8. TEORII DESPRE PROFIT.....	76
9. TEORIA RENTEI FUNCIARE.....	83
10. TEORIA DOBÂNZII.....	90
11. TEORII PRIVIND IMPOZITELE.....	97
12. TEORIA REPRODUCȚIEI PRODUSULUI SOCIAL TOTAL.....	110
13. TEORIA REPARTIȚIEI.....	120
14. TEORII PRIVIND ȘOMAJUL.....	127
15. TEORIA INFLAȚIEI.....	133
16. TEORII ȘI MODELE ALE CREȘTERII ECONOMICE.....	143
17. TEORIA ECHILIBRULUI ECONOMIC GENERAL.....	149
18. TEORIA OPTIMULUI ECONOMIC.....	152
19. TEORIA RAPORTULUI DINTRE MAREA ȘI MICA ÎNȚREPRINDERE ȘI A ROLULUI PIEȚEI ÎN ECONOMIA CONTEMPORANĂ.....	156
20. TEORIA „ECONOMIEI DOMINANTE”.....	160
21. TEORIA DEBUȘEELEOR SAU „LEGEA SAY”.....	163
22. TEORIA FORȚELOR PRODUCTIVE ALE NAȚIUNII ȘI A PROTECȚIONISMULUI.....	166

23.	TEORIA ECONOMIEI DE PIAȚĂ DIRIJATE.....	169
24.	TEORIA TIPURILOR IDEALE DE ECONOMIE.....	176
25.	TEORIA ECONOMIEI MIXTE.....	178
26.	TEORIA RELAȚIILOR LOGICE ÎNTRE LIBERTATEA ECONOMICĂ ȘI CEA POLITICĂ.....	180
27.	CONCEPȚII PRIVIND ROLUL CONSUMATORULUI ȘI ANTREPRENORULUI ÎN ECONOMIA DE PIAȚĂ.....	186
28.	TEORIA MONETARISTĂ.....	191
29.	TEORII DESPRE ROLUL ECONOMIC AL STATULUI.....	194
30.	TEORIA CAPITALULUI UMAN.....	201
31.	TEORIA ECONOMIEI OFERTEI.....	205
32.	TEORIA CLASICĂ A COMERȚULUI EXTERIOR.....	208
33.	CONCEPȚII CONTEMPORANE PRIVIND COMERȚUL INTERNAȚIONAL.....	216
34.	CONCEPȚII PRIVIND CONȚINUTUL ȘI FORMELE CONCURENȚEI.....	218
35.	ABORDĂRI CONCEPTUALE PRIVIND SECTORUL PUBLIC.....	225
36.	TEORIA ECONOMIEI SOCIALE DE PIAȚĂ.....	234
37.	TEORII RADICALISTE CONTEMPORANE.....	246
38.	TEORIA PROTECȚIEI MEDIULUI ÎNCONJURĂTOR.....	249
39.	CONCEPȚII ȘI REALIZĂRI PRIVIND INTEGRAREA EUROPEANĂ.....	260
40.	TEORII DESPRE SUBDEZVOLTAREA ECONOMICĂ.....	273
41.	TEORIA GLOBALIZĂRII ECONOMIEI.....	279
	BIBLIOGRAFIE.....	293

ARGUMENT

Lucrarea constituie o selectare și sistematizare a celor mai reprezentative teorii economice moderne și contemporane. Ca punct de plecare a examinării acestora au servit doctrinele și curente elaborate de remarcabili gânditori economici. Sistematizarea este efectuată în contextul evoluției gândirii economice pe parcursul timpului.

Structura lucrării are la bază suportul științific, legăturile logice și cadrul istoric în care a apărut și s-a dezvoltat teoria inițiată.

Plecând de la cuvintele lui Marcus Tullius Cicero că „rămâi de-a pururi copil dacă nu știi ce s-a întâmplat înaintea nașterii tale”, considerăm că studierea aprofundată a teoriilor incluse în lucrarea dată, vor contribui, fie și parțial, la maturizarea cunoștințelor fiecăruia din noi.

Lucrarea este adresată masteranzilor, doctoranzilor, profesorilor și audienților de profil economic.

„Nu exis}« nimic mai practic decât o teorie bună ”

Jules Henri Poincare

Diviziunea muncii constituie punctul de plecare a mai multor teorii economice. De aceea, considerăm justificat faptul ca prezenta lucrare să debuteze cu examinarea aspectelor teoretice ale divizării muncii și specializării producției.

1

TEORIA DIVIZIUNII MUNCII

Diviziunea muncii este procesul permanent și complex de separare a muncii totale într-o serie de activități parțiale și complementare. Ea constituie modalitatea de a diviza, de a împărți munca, astfel încât fiecare persoană să fie responsabilă de partea îndeplinită din întreg.

Diviziunea muncii reprezintă forma de organizare socială sau de solidaritate, care presupune coordonarea sarcinilor pentru realizarea activității necesare funcționării armonioase a societății. Diviziunea muncii se manifestă atât în plan *orizontal*, ca separare a diferitelor sarcini separate pe domenii de activități, cât și în plan *vertical*, ca o ierarhie de activități de conducere și de execuție.

Privită în ansamblu, diviziunea muncii constituie sursa principală a dezvoltării societății și prosperității materiale ale acesteia. Ca proces continuu, diviziunea muncii se realizează pe două axe - cea socială și cea economică.

Diviziunea socială a muncii reprezintă totalitatea activităților specializate existente concomitent în societate și se concretizează în ramurile și subramurile economiei naționale.

Amploarea diviziunii sociale a muncii depinde de nivelul de dezvoltare a societății și de diversificare a nevoilor, de dimensiunile pieței, de natura muncii și a activității lor, de gradul de libertate economică, în primul rând al comerțului. Adâncirea diviziunii sociale a muncii este un factor de progres pentru individ și societate, permite perfecționarea factorilor de producție, creșterea productivității muncii.

Diviziunea economică a muncii constă în separarea activităților pe sectoare și a muncii pe operațiuni specializate. Marile sectoare rezultate de pe urma diviziunii economice a muncii sunt: *sectorul*

primar (agricultura, silvicultura, piscicultura, industria extractivă); *sectorul secundar* (industria prelucrătoare); *sectorul terțiar* (al serviciilor de orice fel: manageriale, educaționale ș.a.) și *sectorul producerii și vehiculăm informației*.

Din punct de vedere istoric, divizarea muncii pe activități a parcurs mai multe trepte. Prima formă, cunoscută încă din societățile arhaice, a fost *diviziunea naturală* sau *simplă a muncii*, în funcție de vârstă, respectiv, sex. Ulterior, *separarea gintelor pastorale de celelalte ginte a constituit prima mare diviziune socială a muncii*.

Extinderea creșterii animalelor a necesitat sporirea producerii nutrețului pentru vite, iar apoi și cultivarea cerealelor pentru alimentarea oamenilor. Pământul prelucrat rămânea încă în stăpânirea ginte. *Separarea agriculturii de sectorul zootehnic a constituit a doua mare diviziune socială a muncii*. Odată cu ea s-a format **clasa agricultorilor**.

Treptat din necesități obiective a luat naștere meșteșugăritul. *Apariția și dezvoltarea meșteșugăritului a condus la cea de a treia mare diviziune socială a muncii*. Odată cu ea s-a format și **clasa meșteșugarilor**.

Concomitent cu divizarea producției în două mari ramuri - agricultură și meșteșugărit, a apărut crearea bunurilor pentru schimb, producția de mărfuri, iar odată cu ea și comerțul. *Separarea comerțului de agricultură și meșteșugărit a condus la cea de a patra mare diviziune a muncii și la formarea clasei negustorilor*.

Adâncirea diviziunii sociale a muncii, constituirea și extinderea proprietății private asupra pământului și a altor bunuri, formarea claselor sociale necesită crearea unei noi forme de comunitate istorică - **statul**. Primul stat a apărut în Grecia antică cu circa 600 de ani înaintea erei noastre. Treptat s-au intensificat relațiile comerciale între țări, a apărut piața mondială. *Specializarea țărilor la producerea anumitor bunuri pentru export a dus la cea de a cincia mare diviziune socială a muncii - diviziunea internațională a muncii*.

Aceste procese au fost observate și minuțios cercetate de gânditorii economici.

Aspirația spre pătrunderea în esența diviziunii muncii a fost și este condiționată de avantajele acesteia în prosperarea societății pe baza separării lucrătorilor pe anumite activități.

Începuturile teoriei diviziunii muncii au fost conturate în antichitatea greacă. Spre exemplu, **Xenofon** (427-355 î.e.n.) în lucrarea sa *Cutopedia*, analizând diferite aspecte ale diviziunii muncii, a

formulat ideea conform căreia diviziunea muncii influențează favorabil calitatea produselor. La rândul său, diviziunea muncii se adâncește pe măsura dezvoltării comerțului, lărgirii piețelor de desfacere. O astfel de abordare a diviziunii muncii constituie o idee avansată dacă avem în vedere că în vremea lui Xenofon predomina economia naturală, iar bogăția era privită numai ca o masă de valori de întrebuințare.

Platon (427-347 î.e.n.) deduce diviziunea muncii în cadrul comunității din caracterul multilateral al necesităților indivizilor și din caracterul unilateral al capacităților lor. În lucrarea sa *Republica (Statul)* el afirma că în timp ce fiecare individ „are nevoie de o mie de lucruri”, aptitudinile sale sunt limitate la o muncă sau alta. De 3C663) fiecare individ trebuie lăsat să se specializeze în ceea ce va pricepe el să facă mai bine, ceea ce va atrage după sine o creștere a productivității muncii.

În viziunea lui **Aristotel** (384-322 î.e.n.), diviziunea muncii și specializarea producției apare din deosebiri naturale dintre oameni și dintre nevoile lor. În lucrările sale *Politica* și *Etica nicomanică* el subliniază că pe măsura diferențierii profesionale sporesc rezultatele muncii, se extinde schimbul de bunuri.

O contribuție considerabilă în elaborarea teoriei diviziunii muncii îi aparține fondatorului liberalismului economic clasic **Adam Smith** (1723-1790). În opera sa *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei* (1776) A. Smith consideră că cea mai mare perfecționare a forțelor productive ale muncii rezidă din efectele diviziunii muncii. Aceste efecte au fost explicate de A. Smith pe baza producerii âcelor cu gămălie.

„Un om întinde sârma, altul o îndreaptă, al treilea o taie, al patrulea o ascute, al cincilea o strivește la capăt pentru a-i aplica gămălia. Numai pentru a face această gămălie e nevoie de două sau trei operațiuni distincte: aplicarea ei este o operațiune distinctă, albirea âcelor este o alta, chiar fixarea âcelor este o nouă operațiune. În felul acesta, importanta operațiune de confecționare a unui ac cu gămălie este divizată în aproximativ 18 operațiuni distincte.

Am văzut o astfel de manufactură în care lucrau doar 10 oameni. Acești 10 oameni puteau confecționa zilnic peste 48 mii de ace. Rezultă că fiecare din ei, confecționând a zecea parte din 48 mii ace, putea zilnic produce 4800 ace. Dar dacă fiecare din ei ar fi lucrat separat și independent, nici unul din ei nu ar fi reușit să producă nici 20 de ace, ba poate nici măcar un ac pe zi.

Această mare creștere a cantității de muncă, pe care sunt în stare s-o îndeplinească același număr de oameni, se datorează următoarelor trei momente: în primul rând, creșterii îndemânării fiecărui lucrător în parte; în al doilea rând, economisirii timpului care, de obicei, se pierde prin trecerea de la un fel de muncă la altul; în al treilea rând, invenției unui mare număr de mașini care facilitează și reduce efortul.

Enorma sporire a produselor tuturor meseriilor, ca o consecință a diviziunii muncii, determină, într-o societate bine condusă, acel belșug general care se extinde în toată societatea. Orice producător dispune de o cantitate din produsele muncii sale proprii, peste cea de care are nevoie pentru sine. Orice alt producător, fiind exact în aceeași situație, poate schimba o anumită cantitate din propriile sale bunuri pe o cantitate sau la prețul unei cantități din bunurile altor producători. Astfel, o abundență generală se propagă la toate clasele sociale.

Această diviziune a muncii, din care derivă atât de multe avantaje, nu are la originea sa efectul înțelepciunii umane, care să prevadă și să urmărească belșugul general. Ea este consecința necesară, deși foarte lentă și treptată, a unei anumite înclinații a naturii omului - de a face troc, de a trafica, de a schimba un produs pe altul".

Așadar, în viziunea lui A.Smith, diviziunea muncii este izvor al sporirii avuției naționale pentru că ea favorizează:

- sporirea productivității muncii;
- economia de timp;
- invențiile și perfecționările continue ale muncii.

Dacă A.Smith a cercetat avantajele diviziunii muncii în *industrie*, apoi **Friedrich List** (1789-1846), autorul *teoriei forțelor productive ale națiunii*, a examinat rolul acesteia în *agricultură*. În lucrarea sa *Sistemul național de economie politică* (1841) el scrie: „Nicăieri diviziunea lucrătorilor și asocierea forțelor productive nu exercită o mai mare influență, decât acolo unde fiecare regiune și fiecare provincie se poate consacra exclusiv, sau cu predilecție, acelor ramuri de producție agricolă pentru care sunt în special dotate de natură. O regiune priește mai mult cerealelor și hameiului, alta vinului și fructelor, o a treia lemnului și creșterii vitelor ș.a. Dacă fiecare regiune cultivă în același timp toate aceste ramuri de producție, este evident că munca și solul ei nu pot fi nici pe departe atât de productive

¹ Adam Smith "Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei". Chișinău, Universitar, 1992, p.7-15

ca atunci când fiecare regiune se consacră, în special, acelor ramuri de producție pentru care a fost, în mod deosebit, dotată de natură și ca atunci când schimbă excedentul său de produse specifice cu excedentul acelor provincii, care și ele dețin un avantaj natural în producția alimentară și de materii prime. Această diviziune a procesului de producție, această asociere a forțelor productive ocupate în agricultură, se poate realiza numai într-o țară în care toate ramurile industriei de fabrică au atins cea mai mare dezvoltare... în funcție de dezvoltarea industriei, se dezvoltă și diviziunea operațiilor și asocierea forțelor de producție din agricultură...

În consecință, națiunea cea mai bogată, va fi aceea care a dezvoltat forța sa industrială de pe cuprinsul teritoriului ei la cel mai ridicat nivel, în toate ramurile, și al cărei teritoriu și producție agricolă este îndeajuns de mare, ca să aprovizioneze populația sa industrială cu cea mai mare parte de produse alimentare, ca și cu materiile prime de care are nevoie.

În general, întreaga stare socială a unei națiuni trebuie să fie apreciată după principiul diviziunii lucrărilor și al asocierii forțelor productive. Ceea ce este acul pentru fabrica de ace, este prosperitatea națională în marea societate denumită națiune".

După părerea noastră, un merit deosebit a lui Fr. List în examinarea diviziunii muncii constă în divizarea activităților în cadrul unei națiuni în **activități materiale** și **activități spirituale**. El a argumentat teza conform căreia „cu cât intelectualitatea contribuie mai mult la încurajarea moralității, a spiritului religios, a culturii, îmbogățirii cunoștințelor și a răspândirii libertății, ca și a progresului politic, a siguranței persoanelor și a proprietății - în interior - și a independenței și puterii națiunii - în afară, cu atât mai considerabilă va fi producția sa materială; cu cât va crește producția de bunuri materiale, cu atât mai mult producția spirituală va putea fi încurajată”³.

Există, deci, o interdependență reciprocă între munca fizică și munca intelectuală. Prin diferite modalități ambele contribuie la progresul social și economic al națiuni.

O atenție deosebită a acordat problemelor diviziunii muncii **Karl Marx** (1818-1883). În opera sa *Capitalul* (vol.1, 1867), el detaliază

² Friedrich List "Sistemul național de economie politică". București, 1973, cap. 13, p. 131-140.

³ Sursa citată, p. 140.

analizează esența și consecințele diviziunii muncii în diferite forme de activitate economică și argumentează ideea, că în modul de producție capitalist „diviziunea socială a muncii pune față în față producătorii de mărfuri independenți, care nu recunosc nici o altă autoritate, în afară de autoritatea concurenței, în afară de constrângerea, care este un rezultat al luptei dintre interesele lor reciproce, - după cum în lumea animalelor *bellum omnium contra omne* este, într-o măsură mai mare sau mai mică, condiția de existență a tuturor speciilor... în timp ce diviziunea muncii într-o societate luată în ansamblul ei, indiferent dacă diviziunea asta e mijlocită sau nu mijlocită de schimbul de mărfuri, este proprie celor mai diferite formații social-economice, diviziunea manufacturieră a muncii este o creație absolut specifică modului de producție capitalist" .

Avantajele aduse de diviziunea muncii constau în creșterea extraordinară a productivității, dezvoltarea îndemânării lucrătorilor, cunoașterea mai bună a activității, posibilitatea de a înlocui operațiuni specifice manuale cu unele efectuate de mașini, economia de timp de muncă, reducerea costurilor de producție. **Dezavantajele** țin de aspecte precum unilateralitatea, privarea personalității de abilități multiple, monotonia efectuării acelorași operațiuni, dificultatea în privința înlocuirii lucrătorilor.

Cu toate limitele și consecințele negative care îi sunt caracteristice, diviziunea muncii determină specializarea lucrătorilor pentru obținerea în final a bunurilor destinate vânzării-cumpărării pe piață, sub formă de mărfuri. **Specializarea producției** înseamnă fixarea unor genuri de activități producătoare asupra unor subiecți economici.

Spre deosebire de producătorul „universal”, caracteristic economiei naturale, producătorul specializat se deosebește prin aceea, că: *a)* utilizează factori de producție speciali (unele specializate, forță de muncă cu calificări diferite ș.a.); *b)* acționează în domenii distincte de producție, în ramuri și subramuri autonomizate; *c)* produce o gamă limitată de bunuri, uneori chiar un singur produs final; *d)* aduce pe piață cantități relativ mari din bunurile în producerea cărora s-a profitat; *e)* costurile unitare ale produselor sunt relativ mici ș.a.

Deciziile producătorilor de a se specializa se bazează, conștient sau inconștient, pe *avantajul comparativ* care constă în surplusul

⁴ "Războiul tuturor împotriva tuturor"

⁵ K.Marx „Capitalul”. Voi. 1. Chișinău, Editura "Cartea moldovenească", 1967, p.380-383.

utilităților pe care un producător îl așteaptă, îl obține de la producerea unui bun, având la acesta un cost de oportunitate mai mic decât concurenții săi.

Pe baza specializării producției devine tot mai intens schimbul de activități, se creează o puternică rețea de interdependențe între producători, zone teritoriale și țări, crește productivitatea muncii, sporește calitatea bunurilor și a serviciilor.

În concluzie : cercetările în domeniul diviziunii sociale a muncii și specializării producției continuă, dar, la etapa actuală, în cele mai dese cazuri au loc în contextul integrării economice la diferite niveluri și globalizării economiilor țărilor lumii.

Adâncirea diviziunii sociale a muncii și sporirea gradului de specializare a producției are o deosebită importanță pentru economia de tranziție a Republicii Moldova unde scopul final este sporirea producției de bunuri materiale și servicii, atât pentru aprovizionarea pieței interne, cât și pentru export.

„Un Om liber este acela care în acele bunuri, pe care, prin putere și voință, poate să le facă, nu este stânjenit să facă ceea ce el are voința să facă”

Thomas Hobbes

„Libertatea este independența față de orice altceva în afara legii morale ”

Immanuel Kant

2

TEORIA PROPRIETĂȚII ȘI LIBERTĂȚII ECONOMICE

Orice individ se naște cu ideea de proprietate pentru că integritatea fizică și integritatea intelectuală sunt elementele primordiale ale proprietății private. Această idee îl va face pe individ să se manifeste într-un anumit fel și să reacționeze ca urmare a instinctului de conservare, față de orice forță care ar atenta la integritatea lui fizică și intelectuală.

Pe baza acestor elemente ale proprietății, individul va încerca să-și satisfacă interesele care își au rădăcinile în nevoile sale și de aceea va intra în relații de cooperare cu alți indivizi.

Instinctul proprietății, așa cum arată științele naturale, se manifestă și în lumea animalelor. Orice animal dovedește existența unui instinct al proprietății atunci când își marchează teritoriul pe care este pregătit să-l apere cu prețul vieții. Ceea ce demonstrează viața animalelor este că supraviețuirea este condiționată de stabilirea lui al meu și al altuia.

Antichitatea a înregistrat încercarea unor filosofi precum **Cicero** sau **Seneca** de a oferi o viziune încheată asupra proprietății. Primul a sesizat legătura patrimonială dintre muncă și pământ, iar al doilea a făcut un pas major, afirmând un fapt asupra căruia cultura secolelor următoare a înregistrat numeroase polemici, și anume că proprietatea este un drept individual.

Primul atac asupra ideii de posesie a venit din partea creștinismului. Biserica afirmă că flecare trebuie să dea celorlalți tot ceea ce posedă. Ideea aceasta derivă din interpretarea cosmogoniei expusă de religia creștină: La început nu era nimic; Dumnezeu a clădit Lumea, și atunci înseamnă că oricare individ care ar lua din natură mai mult decât are nevoie pentru supraviețuire ar comite un furt, luând din ceea ce este a lui Dumnezeu. Astfel asocierea cea mai frecventă a posesiunii individuale este aceea cu ideea de păcat.

Reforma calvinistă nu numai că nu a negat proprietatea individuală, dar a încercat să impună un simț al responsabilității față de ceea ce fiecare individ posedă. Protestantismul consideră că omul este administratorul bunurilor lăsate lui de Dumnezeu prin mila Sa și datoria fiecăruia este de a le păstra; cu cât averea este mai mare, cu atât răspunderea este mai apăsătoare.

Ignorând tratarea din punct de vedere religios a proprietății, gânditorii economici și legislația i-au dat un alt sens. Încă în **Codul lui Hammurabi** (1786-1728 î.e.n.) societatea se compunea din:

1. Oameni liberi, care aveau drept de *proprietate imobiliară* și de a se bucura de privilegii;
 2. Subordonați, care dispuneau de *proprietate mobilă*;
 3. Oameni aserviți, sclavii, fără proprietate și drepturi cetățenești,
- în viziunea lui **Platon**, unul din marii gânditori ai Greciei antice, proprietatea asupra pământului trebuie să fie în loturi aproape egale, între toți cetățenii, așa ca să nu se nască deosebiri simțitoare de avere, să nu existe nici bogați, dar nici săraci.

După părerea lui **Aristotel**, savant și filosof grec, discipol a lui Platon, posesiunea unei anumite proprietăți este garanția libertăților și a unei vieți mai decente. *Proprietatea privată* este privită de Aristotel ca fiind bazată pe natura umană, căci fiecare se îngrijește mai bine de bunul său decât de cel străin. *Proprietatea publică*, - spune el, - duce atât la neglijarea intereselor generale, cât și la tulburarea armoniei sociale. Totuși statul trebuie să păstreze o parte din terenul agricol pentru sine, urmând ca din produsul lui să acopere cheltuielile comune.

Ulterior gânditorii economici din Roma antică **Cato cel Bătrân** (234-149 î.e.n.), **Varone** (116-27 î.e.n.), **Columella** (sec.I e.n.) ș.a. au fost *adepti ai micii proprietăți țărănești*. Ei s-au pronunțat împotriva marii proprietăți din agricultură, considerând că „Marile latifundii au sărăcit Italia”.

Fondatorul doctrinei justiției sociale Thoma d'Aquino (1225-1274), ca și Aristotel, a observat binefacerile *proprietății private în stimularea muncii*. El a concluzionat că proprietatea privată nu este impusă de dreptul natural, dar este conformă cu dreptul natural, adică este rodul unei activități sociale. Bunurile pământești au fost create pentru folosința speciei umane în ansamblul său, și nu pentru un individ sau altul, deși „...omul nu este fondatorul naturii, el doar

utilizează toate operele naturale, prin artă și virtute, în folosul său"⁶. În viziunea lui T. d'Aquino, proprietatea privată avea nu numai drepturi, ci și obligații. El recomandă economia și generozitatea, proprietarul având o responsabilitate în fața oamenilor și în fața lui Dumnezeu. T. d'Aquino arată că statutul juridic al proprietății nu trebuie să facă din ea un drept absolut, deoarece aceasta trebuie să fie considerată un fel de girant, în măsură să asigure întreținerea bunurilor apropiate și punerea lor la dispoziția semenilor.

Analizând atributele și comportamentele economice induse de proprietatea privată, T. d'Aquino a remarcat că fiecare acordă o mai multă atenție bunurilor care-i aparțin în proprietate privată. Pacea în cadrul comunității este cel mai bine garantată atunci când fiecare este satisfăcut cu ceea ce-i aparține. Bunurile sunt mult mai bine administrate atunci când grija fiecărui lucru cade în sarcina unei persoane.

Proprietatea constituie însă o problemă de care ține chiar fundamentul economic de folosire a resurselor pentru satisfacerea nevoilor umane în creșterea și diversificarea lor. Desigur că acestea din urmă pot fi acoperite și în lipsa proprietății private, numai că nivelul la care s-ar ridica mulțimea indivizilor ar fi unul precar, or interesul omenerii nu este de a subzista în orice condiții doar pentru perpetuarea speciei, așa cum fac animalele, ci de a duce o existență cel puțin confortabilă și o viață fără greutate, în care gradul de satisfacție resimțită să fie cât se poate de înalt, dacă nu chiar maxim. Viața reală confirmă că aceste probleme se rezolvă în cel mai reușit mod pe baza existenței proprietății private.

În concepția fiziocraților François Quesnay, Anne R.J. Turgot ș.a. *proprietatea* se manifestă sub trei forme:

1. *Proprietatea personală*, adică dreptul omului de a dispune după dorință de facultățile sale fizice și intelectuale (adică, libertatea);
2. *Proprietatea mobilă*, adică dreptul omului de a dispune de rezultatele muncii sale;
3. *Proprietatea funciară*, adică dreptul asupra pământului, deși pământul nu este creat de om.

Adam Smith a crezut într-o armonie prestabilită între *interesul particular* și *interesul general*. Asigurarea realizării acestor interese se

⁶ Thoma d'Aquino „Summa theologică”. București, Editura științifică, 2000, p.357.

bazează pe *concurența perfectă* în cadrul *proprietății private*. Fiind înlăturate toate restricțiile fiecare om urmărindu-și în mod liber propriu] interes, își pune munca și capitalul său în concurență cu ale celorlalți, într-un fel care este benefic pentru toți.

Un alt fondator al liberalismului economic clasic **David Ricardo (1772-1823)**, nemanifestându-se dușman al proprietății funciare, a acordat *prioritate proprietății industriale*, întrucât, considera el, dezvoltarea acestei forme de proprietate contribuie la realizarea interesului întregii societăți, în timp ce interesele proprietarilor funciari sunt împotriva intereselor societății.

În concepția lui **John Stuart Mill (1806-1873)** proprietatea este o instituție socială și nu un drept natural, că dreptul de proprietate poate fi modificat pe calea legislației. El s-a declarat dușman și a dreptului de moștenire. Moștenirea, considera J.S.Mill, este un stimul puternic pentru activitatea umană, dar pentru moștenitori, fără nici un efort, ea le asigură o situație privilegiată în lupta pentru viață. Este necesară stabilirea „egalității la punctul de plecare” sau egalitatea șanselor, prin reducerea dreptului la moștenire.

Întemeietorul curentului de gândire economică a *căii de mijloc* de dezvoltare economico-socială **Sismondi de Sismondi (1773-1842)** pleda pentru restabilirea *unirii între muncă și proprietate* în scopul iradicării sărăciei și mizeriei clasei muncitoare. În agricultură cerea multiplicarea proprietarilor funciari, iar în industrie - reînvierea micilor manufacturieri, meseriașilor independenți, micilor negustori din orașe ș.a.

Cel mai mare teoretician al socialismului utopic **Henri de Saint Simon (1760-1825)** a supus unei aspre critici proprietatea privată. El a arătat că aceasta este o instituție socială mobilă și se află în permanentă evoluție, în funcție de dezvoltarea generală a societății umane. De aceea ea poate fi înțeleasă, definită și gestionată în diferite feluri, în diferite epoci. În concepția lui, datorită proprietății private muncitorul salariat este nevoit să cedeze proprietarului, gratuit, o parte din produsul muncii sale. Această obligație nu-i decât „o exploatare a unui om de către altul”. Relația de exploatare este favorizată prin *instituția moștenirii*. De aceea S.Simon propune *colectivismul*. Într-o asemenea societate, indivizii au *șanse egale* de afirmare, fără ca aceasta să însemne egalitarism.

De un ideal al *justiției sociale* a fost inspirat și alt socialist utopic **Pierre Joseph Proudhon (1809-1865)**. Concepția lui despre proprietate se dezvoltă în jurul a două afirmații, la prima vedere, paradoxale:

- a) *proprietatea este un furt;*
- b) *proprietatea este libertate.*

Primul furt era considerat de P.Proudhon, preluarea de către proprietari a bogățiilor naturale (create de natură). Acest prim furt permitea proprietarului să comită altele. Proprietarii, acaparând mijloacele de producție, permiteau muncitorilor să le utilizeze numai dacă aceștia le cedau o parte din produsul muncii lor. „Proprietatea, - scria P.Proudhon, - este dreptul de a uza și a dispune, după bunul plac, de bunul altuia, de fructele industriei și de munca altuia”. În felul acesta, Proudhon a explicat relațiile de exploatare pe baza proprietății private.

În același timp, el a apreciat că pe baza proprietății private, omul poate uza de rezultatele muncii sale fără a se teme de acțiunea arbitrară a puterii publice. Proudhon respinge, parțial, proprietatea privată, considerând-o un furt, dar respinge și proprietatea comună. El pleda pentru reglementarea juridică a proprietății, astfel încât ea să nu mai fie dreptul absolut de dispoziție asupra unui bun, ci un ansamblu de drepturi și obligații.

Categoric s-a pronunțat împotriva proprietății private făuritorul paradigmei socialiste **Karl Marx**. Lui i s-a părut că tocmai proprietatea privată se află la baza adâncirii contradicției fundamentale a capitalismului - *contradicției dintre muncă și capital*. De aceea el considera că rolul istoric al capitalismului ar fi acela de a face să dispară proprietatea privată. Asemenea sarcină va fi realizată de societatea capitalistă prin concentrarea progresivă a producției, restrângerea numărului proprietarilor și creșterii neîncetate a numărului muncitorilor.

După opinia reprezentanților școlii „drepturilor de proprietate” **Georges Stigler, Ronald Coase, Douglas North** ș.a. proprietatea privată este rezultatul evoluției în linie dreaptă a unui *contract social* conceput spre a face economie de costuri; gândit spre a realiza o tranziție, în timp, de la un cadru social esențialmente haotic, colectiv, la unul cu responsabilități precise. Douglas North în lucrarea sa *Originile lumii occidentale* (1973), subliniază că schimbul și piața în general, ca mecanisme de alocare a resurselor, sunt eficiente numai dacă cei care negociază dețin un drept de proprietate precis delimitat și exclusiv și dacă schimbul se derulează nu în anarhie ci după anumite reguli inteligent formulate și de comun acord respectate. Numai evoluția structurii drepturilor de proprietate, de la una haotică și

colectivistă la una individualistă, cu suport într-o legislație suplă, explică progresul civilizației umane.

Există și alte concepții despre proprietate, dar să le ocolim și să trecem la examinarea conținutului și formelor contemporane de proprietate.

Conținutul și formele contemporane ale proprietății. Proprietatea reprezintă un ansamblu de relații sau raporturi dintre oameni cu privire la însușirea, posesia, folosirea și înstrăinarea unui bun existent sau obținut prin activitate economică.

Aceste raporturi se realizează între indivizi sau grupuri de oameni care constituie *subiectul proprietății* și se referă la bunuri care reprezintă *obiectul proprietății*. În această accepțiune proprietatea se prezintă sub forma unității a două componente: subiectul și obiectul proprietății.

Relațiile de proprietate atrag după sine anumite *drepturi* sau *atribute* care revin subiecților proprietății. Acestea se referă la: *dreptul de însușire; dreptul de posesie; dreptul de folosință sau utilizare; dreptul de dispoziție sau decizie; dreptul de înstrăinare* (vânzare, moștenire ș.a.).

Exercitarea calității de proprietar nu reprezintă doar exprimarea unor drepturi legitime sau recunoscute, ci presupune și asumarea unor obligații acceptate, și chiar impuse de societate, sub forma unor reglementări legale, care pot fi relativ diferențiate în timp și spațiu.

Totodată calitatea de proprietar are anumite trăsături în raport de modul de manifestare: integrală sau parțială, directă sau indirectă, a drepturilor sau atributelor proprietății.

În funcție de modul în care se realizează aceste drepturi, în economia modernă coexistă și se manifestă mai multe tipuri sau forme de proprietate, principalele fiind: proprietatea privată, proprietatea publică și proprietatea mixtă.

În teoria și practica economică se consideră că întreprinderile sau domeniile de activitate care fac parte din aceeași formă de proprietate, formează *sectoarele economice*: privat, public sau mixt.

Proprietatea privată reprezintă acea formă de proprietate în care posesorul obiectului proprietății își asumă, de regulă, integral drepturile de proprietate.

După modul în care subiectul proprietății își asumă drepturile și obligațiile ce îi revin, proprietatea privată contemporană poate fi delimitată în: *a) proprietate individuală și b) proprietate asociativă.*

Proprietatea individuală, numită și particulară, este acea formă în care proprietarul mijloacelor de producție își asumă direct toate atributele. Se concretizează, în special, sub forma unor activități care se bazează pe munca proprie sau a familiei și mai puțin pe muncă salariată. Este cazul unor unități economice cu profil meșteșugăresc, agricol, comercial sau de prestări de servicii. Proprietarul este, adeseori, și lucrător, și administrator al activității.

Cu toate că proprietatea individuală, respectiv micii întreprinzători, ocupă doar o pondere relativ mică din activitățile economice, ca număr reprezintă majoritatea covârșitoare (circa 70% a unităților economice ce funcționează pe piața concurențială).

Proprietatea asociativă, numită și corporatistă, reprezintă o formă mai complexă a proprietății private. Aceasta rezultă din asocierea (unirea) mai multor proprietari care devin *coproprietari* și parteneri ai patrimoniului sau a capitalului comun al întreprinderii. În acest caz, drepturile de proprietate pot fi exprimate, de regulă, în funcție de *cota de participare* la formarea capitalului societar al întreprinderii, iar gestionarea întreprinderii se realizează *indirect*, drepturile fiind *delegate* prin intermediul unor instituții special constituite: consiliul de administrație, adunarea generală ș.a.

Proprietatea privată asociativă se manifestă sub forma societăților pe acțiuni, societăților comerciale, asociațiilor agricole de producție sau a cooperativelor al căror statut se stabilește cu ocazia recunoașterii ca persoană juridică în conformitate cu legislația în vigoare. Această formă de organizare a producției și a muncii cunoaște o largă răspândire în cadrul economiei contemporane de piață.

În Republica Moldova ponderea proprietății private sub diferite forme de manifestare a constituit în anul 2005 în totalitatea tipurilor de proprietate 90,8%. Pe baza acestei forme de proprietate s-a produs 51,2% din valoarea Produsului intern brut.

Proprietatea publică este acea formă de însușire și folosire a bunurilor în care obiectul proprietății se constituie și se administrează la nivelul comunităților naționale sau locale. Principala caracteristică constă în faptul că deținătorul patrimoniului este statul, iar administrarea este delegată reprezentanților acestuia pe baza unor reglementări legale.

Proprietatea publică se concretizează sub forma unor unități care produc bunuri și servicii, de regulă, cu destinație social-culturală, precum și alte valori de întrebuințare. Această formă de proprietate

există în toate țările însă ponderea ei se diferențiază în timp și spațiu în funcție de: gradul de dezvoltare economică sau instituțională, tradiții sau experiență istorică, precum și de obiectivele prioritare urmărite. În Republica Moldova în anul 2005 ponderea proprietății publice în totalitatea formelor de proprietate a constituit 5,5%, dar a asigurat crearea a 30,3% din P.I.B.

Proprietatea mixtă reprezintă o formă relativ nouă de proprietate, mai ales pentru țările postsocialiste. În cadrul acestei forme de proprietate patrimoniul sau capitalul social se constituie și se dezvoltă prin participarea atât a unor investitori privați (autohtoni și străini), cât și a unor investitori publici. Asocierea se poate face atât la nivel local sau național, cât și la nivel internațional, sub forma unor întreprinderi *mixte*. Această formă de asociere urmărește o mai bună valorificare a resurselor umane, materiale și financiare, precum și armonizarea diferitelor categorii de interese economice.

În Republica Moldova proprietatea mixtă se află în formă inițială de constituire. În legătură cu aceasta ponderea ei în totalitatea formelor de proprietate a alcătuit în anul 2005 doar 3,7% și a asigurat crearea a 18,5% din valoarea Produsului intern brut.

Libertatea și libertatea economică. Între proprietate și libertate există o legătură indisolubilă. În funcție de context, identitatea proprietății este echivalentă cu cea a libertății și vice-versa. A fi liber, chiar sărac fiind presupune, în primul rând, ca individul să aibă proprietate asupra propriului corp și spirit. Din punct de vedere economic, însă, partea materială este cea care contează. Spiritul și libertatea de gândire a unui om sunt inviolabile. Prin urmare, țărani dintr-un imperiu, care-și duceau viața de azi pe mâine, având un petic de pământ pe care-l lucrau și de pe urma căruia trăiau, erau considerați liberi, în timp ce funcționarii publici cu rang înalt, deosebit de puternici și cu putere de decizie asupra sorții întregului stat, erau practic niște sclavi, deoarece nu aveau voie să părăsească niciodată curtea imperială. Dispuneau de viețile altora după cum doreau, dar nu dispuneau și de propria lor viață. Prin urmare, trăsătura de bază a libertății este proprietatea asupra propriei persoane.

O latură esențială a libertății individuale o constituie **libertatea economică**. În activitățile economice libertatea este asociată cu conceptul de *liberă inițiativă* sau spirit antreprenorial de acțiune. Astfel, se poate vorbi de *libertatea economică a întreprinzătorilor* care își asumă riscul de a investi pentru a obține un profit, ca și de

libertatea economică a lucrătorilor care își oferă forța de muncă pentru obținerea unui anumit venit. În ambele cazuri fundamentul libertății economice îl constituie proprietatea privată.

Libertatea economică a întreprinzătorilor exprimă posibilitatea de a alege sau decide în legătură cu inițierea, continuarea, dezvoltarea, restrângerea sau chiar încheierea unei activități. Aceasta presupune ca proprietarul în mod legal să poată folosi sau dispune de mijloacele de producție și de rezultatele activității în funcție de interesele sau obiectivele proprii urmărite.

Între libertatea economică și proprietate există raporturi directe de interconținere. Astfel, în raport de modul de implicare a proprietarului în desfășurarea activității inițiate se manifestă și gradul de libertate economică sau limitele liberei inițiative.

Libertatea economică a lucrătorilor se concretizează în libera exercitare a aptitudinilor persoanelor apte de muncă sau în posibilitatea lor de a opta pentru activități sau profesii conform intereselor sau aspirațiilor fiecăruia.

Libertatea economică a deținătorilor de forță de muncă nu reprezintă un factor de progres dacă nu asigură promovarea demnității sau autorespectul propriilor aptitudini și de prețuire a meritelor partenerilor. Aceasta pentru că manifestarea libertății de acțiune presupune respectarea unor cerințe de genul: egalitatea șanselor, libera exprimare a vocației, siguranța indivizilor, imparțialitatea instituțiilor ș.a.

Libertatea exercitării profesiei se diferențiază în funcție de forma de proprietate. Astfel, tinerii preferă, în special, sectorul privat unde șansele de câștig sunt mai mari, chiar dacă și riscul disponibilizării este mai ridicat. Dimpotrivă, persoanele de vârstă mai înaintată se orientează, mai ales, spre sectorul public sau mixt, unde, chiar dacă sunt mai reduse, câștigurile sunt mai sigure, iar menținerea locului de muncă are un grad sporit de garanție.

Deși, la prima vedere, manifestarea libertății economice constă în asigurarea anumitor drepturi, în esență aceasta presupune și asumarea unor responsabilități și chiar riscuri pentru că luarea oricărei decizii necesită *alegerea* unei soluții concrete dintre mai multe variante existente.

În concluzie se poate afirma că temeiul oricărei libertăți economice îl constituie proprietatea, iar succesul liberei inițiative se manifestă în rezultatul obiectivelor urmărite, fie de întreprinzători, fie de posesorii forței de muncă.

„Principiul explicativ central al oricărui sistem de teorie economică este întotdeauna o teorie a valorii

J.A.Schumpeter

3

TEORIILE VALOARE-MUNCĂ ȘI VALOARE-UTILITATE

Teoria Valoare-Muncă

Promotorii. Începuturile teoriei valorii bazate pe muncă, numită și teoria obiectivă a valorii, au fost puse încă de gânditorii economici din Grecia Antică, **Xenofon** și **Aristotel**. Analizând problemele diviziunii muncii, Xenofon a argumentat că aceasta duce la îmbunătățirea calității produselor și la sporirea cantității lor. Dar Xenofon, fiind adept al economiei naturale, nu a recunoscut că diviziunea muncii are ca urmare economisirea muncii și mărirea cantității bunurilor în vederea schimbului. De aceea pe Xenofon W îl interesa numai valoarea de întrebuințare a bunurilor economice, neglijând total valoarea de schimb a lor.

Aristotel a făcut un pas înainte, în comparație cu Xenofon, în cercetarea valorii. El a descoperit că orice bun economic destinat schimbului se prezintă sub un dublu aspect: ca valoare de întrebuințare și ca valoare de schimb. Valoarea de întrebuințare este proprietatea generală a bunurilor. În ce privește valoarea de schimb, Aristotel menționează că „folosința oricărui lucru este de două feluri, și în ambele cazuri lucrul servește ca atare, însă nu în același mod, ci o folosință este cea proprie, cealaltă, însă, nu cea proprie lucrului. Să luăm ca exemplu încălțăminte, care servește și la purtat și ca mijloc de schimb. Iată două aspecte în folosința încălțăminte: acela care dă o încălțăminte unuia care are această nevoie, în schimbul banilor sau hranei se folosește de încălțăminte prin faptul că ea este încălțăminte, dar nu aceasta este destinația proprie ei; căci nu a fost făcută pentru schimb; tot așa stau lucrurile și cu celelalte bunuri, căci toate pot deveni mijloace de schimb”⁷.

Meritul lui Aristotel se manifestă și în faptul că el a descoperit în expresia de valoare a mărfurilor un raport de egalitate. Aristotel a exprimat în modul cel mai clar ideea că forma bani a mărfii nu este

⁷ Aristotel „Politica”. București, Editura „Cultura Națională”, 1924, pag.37

decât aspectul dezvoltat al formei valorii simple, adică a expresiei valorii unei mărfi într-o marfă oarecare, căci el spune: „5 perne = 1 casă”, nu se deosebește de „5 perne = cutare sumă de bani”⁸.

Aristotel își dă seama că această expresie de valoare consideră mărfurile egale între ele din punct de vedere cantitativ, căci altfel nu s-ar putea schimba. Dar el nu precizează care este elementul comun care face posibilă egalitatea diferitelor mărfuri în expresia valorii. Aristotel nu a putut să descopere că elementul comun care stă la baza tuturor mărfurilor care se schimbă este munca omenească, din cauza limitelor pe care i le pune societatea sclavagistă întemeiată pe inegalitatea dintre oameni și a capacității de muncă, munca fizică a producătorilor de bunuri economice fiind considerată ca o ocupație nedemnă față de un om liber.

Precursorii* Primul economist care a ajuns la concluzia că izvorul valorii mărfii îl constituie munca omenească, a fost **William Petty** (1623-1687). El face deosebire între „prețul natural”, prin care înțelege valoarea mărfii și „prețul politic”, prin care înțelege „prețul de piață”. „Prețul natural” este determinat de munca omenească, iar măsura acesteia este timpul de muncă cheltuit pentru producerea mărfii respective.

În lucrarea sa, „Tratat asupra impozitelor și taxelor”, el scrie următoarele: „Dacă un om este în stare să aducă o uncie de argint din interiorul pământului, din Peru, până la Londra în aceeași durată de timp care i-ar fi necesară pentru a produce un bushel de grâu, unul dintre aceste produse constituie prețul natural al celuilalt, dar dacă, prin punerea în exploatare a unor mine noi și mai bogate, el poate să obțină două uncii de argint cu același efort cu care înainte obținea una, grâul va fi tot atât de ieftin cum era mai înainte la prețul de cinci șilingi, celelalte împrejurări rămânând neschimbate” .

Prin urmare, aceste mărfuri (grâul și argintul) care se schimbă între ele, sunt egale între ele, căci conțin cantități egale de muncă. Deosebirile dintre diferitele feluri de muncă nu contează; valoarea lor este determinată de munca cheltuită pentru producerea lor.

În viziunea lui W.Petty valoarea mărfii rezultă din colaborarea muncii cu natura, înțelegând prin muncă nu numai munca vie, ci și cea

⁸ Ibidem, pag.40

W.Petty "Tratat asupra impozitelor și taxelor"⁵. București, Editura Politică, 1960, pag, 127

trecută, concretizată în capital. Prin urmare, W.Petty este un precursor al teoriei celor trei factori de producție: **munca, natura și capitalul**.

Teoria valorii a lui W.Petty are însă și o serie de lipsuri. W.Petty nu a înțeles natura muncii creatoare de valoare, nu a făcut distincție între munca concretă și munca abstractă, a confundat valoarea de schimb cu valoarea de întrebuințare. O altă lipsă a teoriei valorii dezvoltată de W.Petty constă în faptul că el considera ca fiind creatoare de valoare numai munca cheltuită pentru extragerea metalelor prețioase, deoarece produsul acesteia se transformă nemijlocit în bani. Această afirmație a lui W.Petty reprezintă un tribut pe care el l-a plătit mercantilismului.

Concomitent cu W.Petty și independent de el, a contribuit la elaborarea teoriei valorii bazate pe muncă economistul francez **Pierre Boisquillebert** (1646-1714). El a ajuns la concluzia că substanța valorii mărfii este munca omenească. P.Boisquillebert a căutat în spatele prețurilor mărfurilor vândute, valoarea lor pe care el a numit-o „valoarea justă”.

La întemeierea teoriei valorii bazate pe muncă a contribuit și **Richard Cantilon** (1697-1734). El a făcut deosebire între *valoarea intrinsecă* determinată de *costul de producție* și *prețul de piață*. Adevărata valoare, în jurul căreia trebuie să graviteze prețul de piață, este cea intrinsecă. Valoarea intrinsecă se găsește în lucruri și este măsura pământului și muncii care intră în producția sa. R.Cantilon, la fel ca și W.Petty, considera că pământul contribuie alături de muncă la crearea valorii mărfii. Valoarea intrinsecă nu are nici o legătură cu aprecierea subiectivă a indivizilor. În afară de valoarea intrinsecă există *valoarea extrinsecă*, care, spre deosebire de cea intrinsecă, este o valoare în mișcare și constă din variațiile de prețuri pe piață și care se măsoară cu banul.

Ceva mai târziu s-a ocupat de analiza valorii și unul din primii economiști americani **Benjamin Franklin** (1706-1790). În lucrarea sa *O modestă cercetare a naturii și necesității circulației bănești* U.B.Franklin apără teoria valorii bazată pe muncă și argumentează faptul că valoarea de schimb a mărfurilor este dată de timpul de muncă necesar producerii acestora.

Însă, ca și W.Petty și P.Boisquillebert, B.Franklin nu a înțeles natura specifică a muncii creatoare de valoare și nu a putut explica natura banilor. După B.Franklin, munca creatoare de valoare de schimb și banii nu se află în nici un fel de legătură reciprocă. Așa se explică

faptul că Franklin apără, pe lângă teoria valoare-muncă, și concepții mercantiliste.

Fondatorii. Problema valorii ocupă un loc central în sistemul economic a lui **Adam Smith**, care a dat dovadă de o mai mare capacitate de abstractizare decât predecesorii săi. Primele trei capitole din opera sa *Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei* (1776) sunt consacrate nemijlocit problemelor teoriei valorii.

A.Smith a descoperit că într-o societate bazată pe diviziunea muncii, unde fiecare produce pentru piață fără înțelegerea prealabilă cu concurenții și fără direcție de ansamblu, marea greutate este de a adapta oferta mărfurilor la cerere. În așa condiții apare necesitatea principiului de bază al economiei de piață - echivalența schimbului. Rezolvarea acestei chestiuni A.Smith a început-o prin analiza valorii mărfii. El a precizat că „cuvântul VALOARE... are două înțelesuri: uneori exprimă utilitatea unui anumit obiect, iar alteori puterea de cumpărare a altor bunuri, pe care o dă posesiunea acelui obiect. Una poate fi numită „valoarea de întrebuințare”, alta „valoarea de schimb”. Lucrurile care au cea mai mare valoare de întrebuințare, au deseori o valoare de schimb mică sau chiar nici una; și din contra, cele care au cea mai mare valoare de schimb, adeseori au o mică valoare de întrebuințare sau nici una. Nimic nu este mai folositor decât apa; dar cu ea nu se poate cumpăra mai nimic: aproape nimic nu se poate obține în schimbul ei. Un diamant, din contra, nu are aproape nici o valoare de întrebuințare, cu toate acestea, în schimbul lui se poate obține deseori o mare cantitate de alte bunuri”

Valoarea de întrebuințare este capacitatea unui anumit bun economic de a satisface necesitățile concrete ale individului. Valoarea de schimb reprezintă proprietatea bunului de a se schimba pe alt bun economic.

În scopul cercetării principiilor care determină valoarea de schimb a bunurilor, A.Smith a introdus noțiunile de *preț real (natural)* și *preț nominal (de piață)*. Cu ajutorul acestor noțiuni el a determinat măsura reală a valorii de schimb a mărfii și diferite părți din care ea este compusă. Concluzia de bază la care a ajuns A.Smith este că izvorul valorii de schimb al mărfii îl constituie munca omenească, iar mărimea ei este dată de cantitatea de muncă cheltuită pentru

¹⁰ Adam Smith "Avuția națiunilor...". Vol.I. Chișinău, Editura "Universitas", 1992, pag.22

producerea mărfii. Astfel, - scrie A.Smith, - „valoarea oricărei mărfi pentru persoana care o posedă și care înțelege să nu o întrebuințeze sa să nu o consume personal, ci să o schimbe cu alte mărfuri, este egală cu cantitatea de muncă ce-i dă posibilitatea să le cumpere sau să dispună de ele. Munca, prin urmare, este măsura reală a valorii de schimb a tuturor mărfurilor”.¹¹

Extinzând noțiunea de muncă creatoare de valoare la toate ramurile producătoare de bunuri materiale, A.Smith a făcut prin aceasta un mare pas înainte în comparație cu discipolii săi în elaborarea și dezvoltarea teoriei bazate pe muncă. El a apreciat că numai în societățile „primitive” munca era singura sursă a valorii. În societățile civilizate pe lângă muncă la producerea mărfii mai contribuie pământul și capitalul. Dacă Xenofon și Aristotel considerau că valoarea bunurilor economice este creată numai de muncă, iar Petty și Cantilon - de muncă și pământ, apoi A.Smith introduce în procesul de producere a valorii și capitalul, ca al treilea factor de producție.

A.Smith a introdus în știința economică noțiunea de *cost de producție*, ca adevărat regulator al schimbului. Costul de producție coincide cu prețul real al mărfii sau cu valoarea acestuia, care este determinată de munca necesară producerii ei. Prețul nominal sau prețul pieței este mai mare sau mai mic decât prețul real, în funcție de cantitatea ofertei și cererea efectivă.

Această concluzie a lui A.Smith este bazată pe utilizarea metodei de abstractizare (analitice) în cercetarea fenomenelor și proceselor economice.

Folosind metoda descriptivă, de descriere a fenomenelor și proceselor economice, așa cum ele apar la suprafață, A.Smith dă o a doua determinare a valorii de schimb a mărfii. Potrivit acestei determinări valoarea de schimb a mărfurilor nu mai este dată de munca cheltuită pentru producerea lor, ci de cele trei venituri: salariul muncii, profitul capitalului și renta pământului. „Salariul, profitul și renta sunt cele trei surse primare ale oricărui venit ca și ale oricărei valori de schimb”.¹²

¹¹ Adam Smith "Avuția națiunilor...". Vol.I. Chișinău, Editura "Universitas", 1992, pag.39

¹² Adam Smith "Avuția națiunilor,..Vol.I. Chișinău, Editura "Universitas", 1992, pag.39

Determinând valoarea mărfii ca o sumă a salariului, profitului și a rentei, A.Smith comite două greșeli: exclude din valoarea mărfii **valoarea** mijloacelor de producție; reduce valoarea de schimb a mărfii la suma salariului profitului și rentei pe care le consideră independente de valoare. În loc ca valoarea să fie sursa lor, ele devin sursa valorii.

Dintr-o asemenea manieră de abordare a valorii de schimb a mărfii, apar în opera lui A.Smith multe contradicții ireductibile. Iată, de exemplu, una: uneori capitalul și pământul se adaugă muncii în producerea valorii, producând în mod normal profit și rentă; alteori profitul și renta sunt considerate venituri obținute de capitaliști și proprietarii funciari din munca muncitorului.

Deși A.Smith a comis unele erori în determinarea valorii, el a dat dovadă unui simț istoric și unei mari forțe teoretice.

Teoria valorii a lui A.Smith cu toate contradicțiile sale a reprezentat un aport considerabil în dezvoltarea economiei politice ca știință.

O importantă contribuție la constituirea și dezvoltarea teoriei valoare-muncă a adus **David Ricardo**. În lucrarea intitulată *Despre principiile economiei politice și a impunerii* (1817), el își expune cu fermă claritate poziția sa asupra valorii bunurilor economice. D.Ricardo a criticat concepția lui A.Smith, potrivit căreia determinarea valorii mărfurilor prin timpul de muncă cheltuit pentru producerea lor ar fi valabilă numai pentru societățile precapitaliste, arătând că acest principiu își păstrează valabilitatea și în condițiile capitalismului. De aceea D.Ricardo a respins determinarea de către A.Smith a valorii mărfurilor prin cantitatea de muncă ce se poate cumpăra în schimbul lor. „Valoarea unei mărfi”, - scrie D.Ricardo, - sau cantitatea din orice altă marfă, cu care poate fi schimbată, depinde de cantitatea relativă de muncă necesară pentru producerea ei și nu de compensația mai mare sau mai mică ce se plătește pentru această muncă”.¹³

D.Ricardo s-a ridicat și împotriva determinării valorii mărfii prin cele trei venituri. El a argumentat ideea că valoarea mărfii poate fi împărțită în venituri, dar aceasta nu îndreptățește cu nimic considerarea celor trei venituri drept izvoare ale valorii mărfurilor, așa cum susținerea A.Smith. La D.Ricardo, mărimea valorii de schimb a

¹³ David Ricardo "Opere alese". Vol.I. Chișinău, Editura „Universitas”, 1993, pag.61

mărfurilor este determinată strict și consecvent de munca necesară pentru producerea lor.

D.Ricardo a făcut o delimitare precisă între valoarea de întrebuințare și valoarea de schimb a bunurilor economice, înlăturând unele neclarități ale lui A.Smith. El a respins punctul de vedere al lui A.Smith, potrivit căruia pot avea valori de schimb lucruri care nu au nici un fel de valoare de întrebuințare. „Dacă o marfă nu ar fi în nici o privință utilă - cu alte cuvinte, dacă nu ar putea contribui în nici un fel la satisfacerea nevoilor noastre - atunci, - scrie D.Ricardo, - ar fi lipsită de valoare de schimb, oricât ar fi de rară sau oricât de mare ar fi cantitatea de muncă necesară pentru obținerea ei”¹⁴. Prin urmare, în această concepție, valoarea mărfii nu poate fi măsurată prin valoarea ei de întrebuințare, prin utilitatea ei. Dar, ca o marfă să existe și să aibă valoare de schimb, este neapărat necesar ca ea să fie utilă. Două sunt izvoarele valorii: raritatea și cantitatea de muncă consumată pentru producerea mărfurilor. Raritatea poate explica doar valoarea bunurilor nereproductibile: tablouri de artă, statui, vinuri rare ș.a. Pentru toate celelalte bunuri care constituie partea covârșitoare a lor, regula rămâne una singură: valoarea depinde de cantitatea de muncă necesară pentru producerea acestora. „Dacă cantitatea de muncă încorporată în mărfuri este aceea care determină valoarea lor de schimb, orice sporire a cantității de muncă trebuie să mărească valoarea acelei mărfi pentru care s-a cheltuit această muncă, după cum orice micșorare trebuie să o reducă”¹⁵. În viziunea lui D.Ricardo, variația mărimii valorii nu depinde, ca la A.Smith, de cantitatea de muncă ce se poate obține pe piață pentru marfa respectivă, ci de variația cantității de muncă însăși întrebuințată pentru producerea ei.

Munca, creatoare de valoare, este de „calități diferite”. Acest fapt însă nu afectează cu nimic principiul de bază. De ce ? Pentru că „Un anumit fel de muncă de la o anumită dată este comparat cu același fel de muncă, la o altă dată; dacă s-a adăugat sau dacă s-a scăzut a zecea, a cincina sau a patra parte din această muncă se va produce asupra valorii relative a mărfii un efect proporțional cu cauza”¹⁶.

¹⁴ Ibidem, pag.62

¹⁵ Ibidem

¹⁶ David Ricardo "Opere alese". Vol.I, Editura Universitar, Chișinău, 1993, pag.67

O contribuție importantă aduce D.Ricardo la dezvoltarea teoriei valoare-muncă, prin luarea în considerație atât a *muncii vii* (V+P), cât și a *muncii trecute* (C) consumate pentru producerea mărfii.

„Nu numai munca întrebuințată direct la producerea mărfurilor influențează valoarea acestora, ci, la fel, și munca întrebuințată la producerea de instrumente, unelte și clădiri, cu care se ajută această muncă”¹⁷. Totodată, el apreciază că mijloacele de producție nu creează valoare nouă, ci doar își transmit valoarea pe care o au asupra noilor produse.

D.Ricardo face deosebire între valoarea de schimb și valoare. El numește valoarea de schimb când valoare relativă, când valoare de schimb, iar valoarea o numește valoare absolută. Însă, la D.Ricardo, aceste noțiuni nu sunt delimitate în mod precis, din care cauză el înțelege prin valoare de schimb în unele cazuri raportul cantitativ în care se schimbă mărfurile între ele, iar în alte cazuri valoarea mărfii. Necunoscând dublul caracter al muncii încorporate în marfă, D.Ricardo nu a înțeles legătura dialectică dintre valoarea de întrebuințare, valoarea de schimb și valoare, că valoarea de schimb este o formă a valorii, o manifestare exterioară a ei în cadrul actului de schimb.

Aportul lui D.Ricardo la fondarea teoriei obiective a valorii constă și în argumentarea principiului după care munca este sursa valorii mărfurilor în toate timpurile și în toate spațiile.

Teoria valorii, întemeiată și dezvoltată de A.Smith și D.Ricardo, este apreciată de John Stuart Mill ca fiind completă și desăvârșită. Ultimul lucru ce ar fi urmat să fie realizat era transformarea ei într-o teorie operațională.

Succesorul. Pentru **Karl Marx**, ca și pentru A.Smith și D.Ricardo, valoarea bunurilor economice a reprezentat problema nodală a economiei în jurul căreia toate celelalte gravitează. Concepțiile de bază asupra valorii, K.Marx și le-a expus în volumul I al operei sale *Capitalul*, publicată în 1867.

Analiza valorii, K.Marx o începe cu analiza mărfii, întrucât în viziunea lui capitalismul apare ca o „uriasă îngrămădire de mărfuri”¹⁸. Marfa este un produs al muncii, destinat schimbului prin intermediul

Ibidem, pag. 68

¹⁸ K.Marx "Capitalul". Vol.I. Chișinău, Editura "Cartea Moldovenească", 1967, pag. 43

vânzării și cumpărării. Marfa are două proprietăți: în primul rând, satisface o anumită nevoie a omului, în al doilea rând, ea este un lucru ce poate fi schimbat pe un alt lucru. Cu alte cuvinte, marfa are valoare de întrebuințare și valoare de schimb.

Valoarea de întrebuințare a unui lucru constă în faptul că el este util oamenilor, satisface o nevoie sau alta a lor, fie ca obiect de întrebuințare personală, fie ca mijloc de producție. Producția are menirea de a crea valori de întrebuințare. În condițiile producției de mărfuri, valoarea de întrebuințare trebuie să satisfacă nevoii persoanelor care cumpără marfa dată, și nu nevoile producătorului însuși.

Valoarea de întrebuințare este, în același timp, purtător material al valorii de schimb. Valoarea de schimb reprezintă proporția raporturilor în care valori de întrebuințare diferite se schimbă între ele. Pentru a determina natura și dimensiunile acestui raport de schimb, K.Marx recurge la următorul exemplu: „1 quarter de grâu se schimbă pe X chintale de fier. Ce înseamnă această ecuație? Că un element comun de aceeași mărime există în două obiecte diferite... Cele două obiecte sunt, deci, egale cu un al treilea element, care în sine nu este nici unul nici altul... Dacă facem abstracție de valoarea de întrebuințare a corpurilor mărfurilor, nu le mai rămâne decât o singură calitate: cea de a fi produse ale muncii”¹⁹. Ca valori de întrebuințare mărfurile diferă, iar ca întruchipare a muncii ele sunt omogene.

Elementul comun, deci, care apare în raportul de schimb este valoarea. Ea reprezintă munca omenească încorporată în marfă.

Cea mai mare descoperire a lui K.Marx în domeniul teoriei valorii obiective este *dublul caracter al muncii întruchipate în marfă*. Pe baza acestei descoperiri, K.Marx a explicat că dublul caracter al mărfii, ca valoare de schimb, este determinat de dublul -caracter al muncii întruchipate în marfă ca muncă concretă și muncă abstractă.

Munca concretă este munca cheltuită într-o anumită formă utilă. Ea creează valoarea de întrebuințare (cărbune, metal, pâine ș.a.). Deosebirea valorilor de întrebuințare este condiționată de faptul că ele se manifestă ca produse ale diferitelor feluri de muncă concretă (munca minerului, jurnalistului, brutarului, țesătorului ș.a.). Anume caracterul specific al muncii concrete a fiecărui producător de mărfuri face ca ea să se deosebească de munca unui alt producător de mărfuri. Această

¹⁹ Ibidem, pag.77-78

deosebire este cauzată de deosebirile dintre obiectele muncii, uneltele de muncă, caracterul operațiilor de producție, de rezultatul final al muncii. Însă munca concretă nu constituie singurul izvor de valori de întrebuințare. Omul nu face decât să prelucereze substratul material, ce există de acum în natură. Deci, valoarea de întrebuințare este un rezultat al îmbinării a două elemente - substanța naturii și munca.

Dacă se face abstracție de modul specific în care se desfășoară, munca apare ca o cheltuie de energie omenească (a mușchilor, creierului, nervilor ș.a.). Din acest punct de vedere ea apare, deci, ca muncă abstractă. K.Marx menționează că „cheltuirea de muncă în sens fiziologic” capătă importanță doar în condițiile activității economice producătoare de mărfuri, că cheltuire de energie musculară și nervoasă a existat întotdeauna, dar, numai atunci când oamenii produc în vederea vânzării (produc, deci, mărfuri) cheltuirea fiziologică devine și înseamnă muncă abstractă.

Munca concretă și munca abstractă nu sunt munci diferite, ci aceeași muncă privită din două unghiuri diferite. „Orice muncă este, pe de o parte, cheltuie de forță de muncă omenească în sens fiziologic și în această calitate a ei de muncă abstractă ea creează valoarea mărfurilor. Orice muncă este, pe de altă parte, cheltuie de forță de muncă omenească într-o formă specială, în vederea unui anumit scop, și în această calitate a ei de muncă concretă ea produce valori de întrebuințare”²⁰.

O altă contribuție a lui K.Marx la elaborarea teoriei valoare-muncă o constituie determinarea valorii mărfii. Dacă substanța valorii o reprezintă munca omenească, mărimea valorii nu poate fi dată decât de cantitatea de muncă întruchipată într-o anumită marfă. Munca se desfășoară în timp care, la rândul lui, se măsoară cu ora, ziua ș.a. Producătorii de mărfuri lucrează însă în condiții diferite, în funcție de situațiile individuale de muncă și de pregătirea specifică a fiecăruia. Lenea și neîndemânarea, lungind durata muncii, nu măresc și valoarea mărfii. Pentru ca lucrurile să fie clare, K.Marx precizează că valoarea mărfurilor nu este dată de timpul de muncă individual pentru producerea lor, ci de *timpul de muncă socialmente necesar*. „Timpul de muncă socialmente necesar este timpul de muncă necesar pentru a produce o valoare de întrebuințare oarecare, în condițiile de producție

²⁰ K.Marx "Capitalul". Vol.1. Chișinău, Editura "Cartea Moldovenească", 1967, pag. 86

întregime ca munca socială: munca individuală să fie încorporată într-o valoare de întrebuințare necesară societății; timpul de muncă individual pentru o unitate de marfă să corespundă în întregime cu mărimea timpului de muncă socialmente necesar; volumul muncii cheltuite pentru producerea cantității totale de mărfuri dintr-o ramură de producție să corespundă cu mărimea volumului de muncă determinat de nevoia socială pentru mărfurile respective.

Pornind de la analiza contradicțiilor, K.Marx a explicat dezvoltarea formei valoare, geneza și esența banilor. El a arătat că banii nu sunt nimic altceva decât o marfă care joacă un anumit rol social, și anume acela de echivalent general al lumii mărfurilor.

K.Marx, primul în istoria gândirii economice, a explicat rolul legii valorii în producția de mărfuri. Esența acestei legi constă în necesitatea de a schimba mărfurile în corespundere cu valoarea lor socială. Aceasta îi determină pe producătorii de mărfuri să urmărească ca cheltuielile la producția de mărfuri să nu le depășească pe cele socialmente necesare.

În condițiile economiei de piață legea valorii se manifestă ca regulator spontan al producției de mărfuri. Mecanismul de reglementare al acestei legi constă în oscilarea spontană a prețurilor de piață, în devierea lor de la valoarea socială în urma luptei de concurență. Prețul coincide cu costul de producție numai atunci, când cererea este egală cu oferta. Însă, dacă nu există astfel de egalitate, prețul mărfii deviază de la costul de producție. Atunci când prețurile de piață depășesc valoarea, se stimulează creșterea ofertei, sporirea producției de mărfuri. Iar atunci, când prețurile de piață sunt mai scăzute decât valoarea lor, producția de mărfuri se restrânge.

Pentru înțelegerea rolului regulator al legii valorii este necesară cunoașterea celui de al doilea sens al timpului de muncă socialmente necesar.

Dacă prin timpul de muncă socialmente necesar în primul sens se înțelege cantitatea medie de muncă necesară pentru a produce o unitate de bun, în schimb, prin al doilea sens al timpului de muncă socialmente necesar se înțelege cantitatea de muncă socială, necesară pentru a produce întreaga cantitate de produs al unei sfere.

Pentru ca o marfă să se poată vinde la valoarea ei, nu este suficient ca fiecare producător să cheltuiască un timp de muncă individual egal cu cel socialmente necesar în primul sens, ci mai trebuie ca totalitatea producătorilor dintr-o sferă de producție să

cheltuiască un timp de muncă egal cu cel repartizat acestei sfere, adică să respecte al doilea sens al timpului de muncă socialmente necesar.

K.Marx a făcut distincție între valoare și prețul de producție. El a arătat că în economia producătoare de mărfuri, acestea nu se vând la valoarea lor, ci la prețul care oscilează în jurul prețului de producție, care este o formă transformată a valorii mărfii. Deosebirea dintre valoare și prețul de producție i-a dat posibilitate lui K.Marx să explice pe baza legii valorii formarea profitului mijlociu și a rentei absolute.

Teoria marxistă a valorii nu se încheie aici. O componentă a ei o constituie teoria plusvalorii. Tot ceea ce a construit K.Marx pe terenul teoriei valorii a fost subordonat explicării exploatarei capitaliste. Din căutarea originii plusvalorii, a căilor de mărire a acesteia, și-a făcut un crez. K.Marx găsește potrivit să înceapă cercetarea plusvalorii prin prezentarea formulei generale a capitalului și a contradicțiilor acesteia.

În formula circulației simple de mărfuri, $M-B-M$, punctul de plecare și cel final îl reprezintă o marfă. Banii servesc doar ca mijloc pentru a atinge un scop care este o altă valoare de întrebuințare decât cea posedată. Este vorba de o vânzare urmată de o cumpărare. Între cele două extreme deosebirea este doar calitatea. Banii devin capital într-o altă formulă a circulației și anume $B-M-B^1$ sau bani-marfă-bani. Cele două faze își schimbă succesiunea: cumpărarea este urmată de vânzare. Între cele două extreme, deosebirea nu poate fi decât cantitativă (calitativ, banii nu se pot deosebi între ei). Ca să aibă motivație, formula trebuie să fie, deci, bani-marfă-bani mai mulți sau $B-M-B^1$, în care $B^1 = B + Ab$. „Acest increment sau excedentul peste valoarea inițială îl numesc, - scrie K.Marx, - plusvaloare”²⁵.

Din formula $B-M-B^1$ s-ar crede că plusvaloarea apare în procesul circulației. Parcă pentru a încurca lucrurile și mai mult, K.Marx mai adaugă: „Capitalul trebuie să provină din circulație și totodată să nu provină din ea”²⁶. Dar tot el caută să limpezească situația. Pentru început arată că plusvaloarea nu poate proveni din circulație, și nici prin schimbul de echivalente, nici prin cel de neechivalente.

Prin schimbul de echivalente pot câștiga ambii contractanți numai în ceea ce privește valoare de întrebuințare, dar nu și valoarea. Schimbul de neechivalente nu explică nici atât secretul lui Ab , într-o

²⁵ K.Marx "Capitalul". Vol.I. Chișinău, Editura "Cartea Moldovenească", 1967, Pag. 181

²⁶ Ibidem, pag. 187

primă ipoteză, dacă vânzătorul îl înșeală pe cumpărător, dată fiind înlănțuirea actelor de schimb, ceea ce câștigă în calitate de vânzător pierde în calitate de cumpărător. Într-o a doua ipoteză, dacă unii vânzători, foarte isteți, reușesc tot timpul să vândă peste valoare, ceea ce pentru ei este un plus, pentru alții este un minus. Suma algebrică rămâne întotdeauna aceeași. Pe întreaga societate, suma prețurilor întotdeauna este egală cu suma valorilor.

Spre dezlegarea tainei, K.Marx consideră că proprietarii mijloacelor de producție, cu B, cumpără o marfă deosebită, a cărei utilizare în procesul de producție conduce la o valoare mai mare decât propria sa valoare. Această marfă este forța de muncă.

Ca orice marfă, forța de muncă este supusă legii valorii; are deci valoare și valoare de întrebuințare. Valoarea forței de muncă este determinată de cheltuielile de muncă socialmente necesare pentru producerea și reproducerea ei. Valoarea de întrebuințare a forței de muncă reprezintă capacitatea sa de a produce, în procesul de producție pentru care este angajată, o valoare mai mare decât propria sa valoare, de a produce plusvaloare.

Pentru această calitate a ei, posesorul mijloacelor de producție o angajează. Esențial pentru K.Marx este și faptul că ceea ce vinde salariatul nu este munca, timpul său de muncă, ci forța sa de muncă pentru un anumit timp.

În procesul de producție are loc combinarea forței de muncă angajate și a mijloacelor de producție. Factorii de producție nu au același rol și nici nu se comportă la fel în timpul procesului de producție. Mijloacele de producție își transmit valoarea lor asupra produselor la a căror creare participă, parte cu parte, pe măsura uzurii. Forța de muncă în același proces de producție și în limitele zilei de muncă stabilite prin contract creează o valoare nouă peste propria sa valoare. „Valoarea forței de muncă și valoarea creată de ea în procesul muncii, - subliniază K.Marx, - sunt două mărimi diferite”²⁷. Diferența dintre aceste două valori reprezintă plusvaloarea.

Procesul de muncă nu este altceva decât consumarea mărfii cumpărate de proprietarul mijloacelor de producție, a forței de muncă, în timpul procesului de muncă, munca, în calitatea ei de muncă concretă, utilizează mijloacele de producție pentru a le transforma în

²⁷ K.Marx "Capitalul". Vol.I. Chișinău, Editura "Cartea Moldovenească", 1967, pag.215

mărfuri, iar în calitate de muncă abstractă creează și adaugă valoare nouă. Pe proprietarul mijloacelor de producție nu-l interesează însă valoarea în sine, ci o anumită parte a ei - plusvaloarea. Ea se obține tocmai prin prelungirea procesului de formare a valorii dincolo de punctul până la care muncitorul a reprodus valoarea forței lui de muncă.

La originea plusvalorii se găsește, deci, consumarea forței de muncă a muncitorului. Ea nu poate aparține decât celui care a cumpărat-o pe piață pe baza schimbului de echivalente - capitalistului. Echivalența de pe piață permite exploatarea în procesul de producție.

Odată acest lucru stabilit, K.Marx mai este preocupat de comportamentul diferit în crearea valorii de către forța de muncă față de mijloacele de producție. Indiferent că se comportă ca un capital fix sau capital circulant, mijloacele de producție, în esență, nu fac decât să-și transmită valoarea lor asupra produselor. Din această cauză, K.Marx numește această parte a capitalului investit în procesul de producție capital constant (C). Concomitent, banii investiți în forța de muncă care, utilizată în procesul de producție, reproduce valoarea sa, dar creează și un excedent, plusvaloarea formează capitalul variabil (V). Distincția dintre capitalul constant și cel variabil aparține exclusiv lui K.Marx. Ea l-a ajutat să prezinte structural valoarea mărfii în formula:

$$\begin{array}{ccccccc}
 W & = & C & + & V & + & P \\
 \text{valoarea} & & \text{capital} & & \text{capital} & & \text{plusvaloare} \\
 & & \text{constant} & & \text{variabil} & & \\
 & & \text{consumat} & & \text{consumat} & &
 \end{array}$$

Deci, K.Marx, prin contribuția sa, a dezvoltat și îmbogățit teoria valoare-muncă cu noi elemente și idei importante.

Teoria obiectivă a valorii a fost și este susținută de economiștii care consideră producția ca bază a progresului economico-social al societății umane.

La etapa contemporană, o atenție prioritară producției este acordată de reprezentanții doctrinei ofertei Arthur Laffer, George Gilder, Paul Craig Roberts, Norman Ture ș.a. economiști americani. Ei consideră că problema principală a economiei contemporane nu este cererea, ci oferta. Producția generează venituri care sunt folosite ulterior pentru a cumpăra ceea ce oferta furnizează. Nu se poate obține mare lucru concentrând atenția asupra cererii. Cererea nu este decât un reflex al producției, nu direct, ci mijlocit de prețuri. Producția este totul, iar aceasta se creează prin muncă.

Teoria Valoare - Utilitate

„Munca, odată consumată, nu are nici o influență asupra valorii viitoare a unui articol; ea este pierdută pentru totdeauna... Gradul final de utilitate determină valoarea ”.

W.S.Jevons

Fondatorii. La fondarea și dezvoltarea acestei teorii și-au adus aportul: **Karl Menger (1840-1921), Eugen von Bohm-Bawerk(1850-1914), William Stanley Jivons (1835-1882), Alfred Marshall (1842-1924), Leon Walras (1834-1910)** ș.a.

Pentru K.Menger, spre exemplu, nu există „bunuri” din punct de vedere economic, ci numai în raport cu nevoile umane. Nu există bunuri fără ca nevoia să existe. Nu există bunuri fără capacitatea tehnică de a satisface o nevoie: alimente alterate, case în ruină încetează de a fi bunuri. În viziunea lui K.Menger nu orice bun este, automat, „bun economic”. El devine ca atare numai dacă este rar. Elementul muncă nu intervine pentru a da bunurilor un caracter economic și acest caracter nu este o proprietate intrinsecă a bunurilor. Ea este conferită lor de către evoluția nevoilor umane.

Viața și bunăstarea individului depind de măsura în care el dispune de bunuri menite să-i satisfacă trebuințele. Aprecierea de valoare dată fiecărei unități dintr-un bun direct este legată de măsura în care-i satisface trebuințele, acestea înscriindu-se pe o scară descrescândă în funcție de importanța lor pentru viața individului respectiv.

Dacă trebuințele de satisfăcut sunt limitate, iar bunurile la dispoziția individului sunt nelimitate, nu există valoare și nici preț.

Exemplele de la care pornește K.Menger sunt următoarele: un locuitor dintr-o pădure virgină dispune de atâtea lemne, încât și după ce-și satisface trebuințele de construcții, de foc ș.a. mai rămân destule. Deci, pentru el lemnele rămase n-au nici o valoare, nici preț. Un alt om trăiește pe o insulă, unde are doar un izvor de apă dulce, care oferindu-i 10 găleți de apă pe zi, îi satisface toată scara trebuințelor: de băut, gătit, spălat, udat grădina, adăpat animalele domestice, stropit praful. Ultima găleată (cantitatea marginală) îi satisface ultima trebuință (cea marginală), valoarea ei este marginală. Orice găleată de apă în plus

pentru dânsul nu mai are valoare și nici preț, fiindcă nu-și găsește utilitatea, toate trebuințele sunt satisfăcute.

Cu cât șirul trebuințelor de satisfăcut este mai mare și numărul unităților din bunul care se poate satisface este mai mic, cu atât valoarea, determinată de utilitatea marginală (adică a ultimei unități) va fi mai mică și invers.

Cum s-a văzut, punctul de plecare al teoriei utilității marginale îl constituie bunurile, în general (bunul este definit ca un obiect recunoscut ca apt de a satisface o trebuință omenească și disponibil pentru această funcție) și bunurile economice în speță, a căror caracteristică este faptul că sunt limitate, de regulă, mai puține decât nevoile de satisfăcut. Un bun neeconomic poate deveni economic prin diminuarea cantităților disponibile și creșterea nevoilor.

Valoarea este, după K.Menger, importanța pe care aceasta o prezintă pentru om. Ea nu este o calitate intrinsecă a lucrurilor; ea nu există decât în raporturile dintre om și lucruri. Dacă dispăre nevoia de la care obiectul poate răspunde, valoarea acestuia dispăre. Toată evoluția exprimă, de altfel, mai degrabă, o gradare a importanței decât a unei cantități exact măsurabile.

Valoarea poate apărea, în viziunea lui K.Menger, și în afara schimbului, în raporturile dintre un individ separat și diversele bunuri capabile să-i satisfacă nevoile. Acest individ poate clasifica bunurile după gradul lor, mai mare sau mai mic, de utilitate. Adică el le evaluează pe unele în raport cu altele. Altfel spus, există o problemă a valorii de întrebuințare, ca problemă a valorii de schimb.

Valoarea de întrebuințare este importanța pe care o are bunul pentru fiecare dintre noi, în măsura în care el asigură direct satisfacerea trebuinței, iar valoarea de schimb este importanța pe care o are bunul în măsura în care ne permite ca, indirect, pe calea schimbului să ne procurăm un alt bun care să ne satisfacă trebuința.

Valorile de întrebuințare și de schimb sunt, după K.Menger, variabile în funcție de mai multe împrejurări din care mai importante sunt modificările, în:

- a) importanța nevoilor cărora le corespunde bunul;
- b) proprietățile bunurilor;
- c) cantitățile bunului de care dispune individual;
- d) valoarea de întrebuințare a bunului pentru ale persoane.

Cât privește măsura însăși a valorii, ea depinde de gradul de utilitate a bunurilor. Pentru bunurile de prim-rang, care satisfac în mod

direct nevoile după nuanțe se impun. Prima: nevoile nu sunt, pentru individ, de aceeași importanță. A doua: în cadrul unei nevoi date, unitățile dintr-un bun se raportează la grade descrescânde de intensitate a acesteia.

În baza acestor ipoteze K.Menger a construit tabelul intensității nevoilor, care are un rol fundamental în înțelegerea teoriei sale. El arată precum urmează:

Tabelul lui Menger									
I	II	III	IV	V	VI	VII	VIII	IX	X
10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
9	8	7	6	5	4	3	2	1	0
8	7	6	5	4	3	2	1	0	
7	6	5	4	3	2	1	0		
6	5	4	3	2	1	0			
5	4	3	2	1	0				
4	3	2	1	0					
3	2	1	0						
2	1	0							
1	0								

Prin cifrele latine (I, II... X) este marcată clasificarea nevoilor în ordinea importanței lor: I este cea mai importantă (nevoia, să zicem, proprie de hrană) și trebuie satisfăcută mai întâi de toate, iar unitatea din bunul respectiv, să zicem pâine, are cea mai mare valoare. Ea scade în măsura în care avem atâtea unități încât putem satisface toate cele zece trebuințe, ajungând la I.

Cifrele arabe din fiecare coloană exprimă importanța dozelor (cantităților) succesive de la zece până la zero, adică până atunci când, satisfăcând toate trebuințele, ne mai rămân și alte unități (pâini) din produsul dat care, pentru posesorul lor, nu mai au valoare. Tabelul lui K.Menger, criticat și criticabil, a dat o explicație incompletă rolului agerimii nevoii de satisfăcut și a măsurii bunurilor de care se dispune în influențarea prețurilor pe piață prin intermediul ofertei și cererii. Prin el nu se explică valoarea, ci oscilațiile prețurilor în condiții de liberă concurență, luând în considerație variația acestora și a gradului de acuitate a nevoii de satisfăcut. De cine și cum a fost creată adevărata valoare a bunurilor economice rămâne în umbră.

Contribuții la dezvoltarea teoriei subiective a valorii au adus și alți economiști ai școlii austriece: Eugen Bohm-Bawerk și Friederich von Wieser.

În concepția lui E.Bohm-Bawerk, valoarea are două sensuri: valoarea subiectivă și valoarea obiectivă. Valoarea în sens subiectiv este înseamnăta pe care o are un bun sau un complex de bunuri pentru acoperirea nevoilor unui individ. Valoarea în sens obiectiv înseamnă puterea sau capacitatea unui bun de a conduce la un anumit rezultat, cu alte cuvinte posibilitatea ca, în schimbul bunului, să se obțină o cantitate dintr-un alt bun.

Valoarea unui bun este determinată de mărimea utilității sale marginale. Prețul produsului pe piață este rezultatul ciocnirii dintre aprecierile subiective ale vânzătorilor și cele ale cumpărătorilor. Prioritatea în materie de graniță a prețurilor o au cumpărătorii. Întrucât aprecierile subiective ale cumpărătorilor, ca și cele ale vânzătorilor, sunt diferite, E.Bohm-Bawerk susține că la preț se ajunge prin formarea „perechii marginale” de cumpărători și vânzători, ale căror aprecieri se apropie cel mai mult, iar schimbul se va efectua între cei din perechile în care aprecierile cumpărătorilor vor fi superioare celor ale vânzătorilor.

Deci, în concepția lui E.Bohm-Bawerk, valoarea subiectivă nu are legătură cu prețul și este determinată de intensitatea necesităților subiective ale individului și de stocul de bunuri, pe când la valoarea în sens obiectiv, aprecierile subiective sunt legate de prețuri.

Aportul lui Fr.Wieser constă în încercarea de a disocia utilitatea și valoarea. Într-un stoc de mărfuri omogene, aprecia Fr.Wieser, se poate observa că în timp ce utilitatea fiecărei unități scade pe măsura creșterii stocului, utilitatea totală continuă să crească, cu toate că nu proporțional cu creșterea stocului, dimpotrivă, valoarea stocului, întrucât depinde de utilitatea marginală, crește la început, deși mai încet. Doate apoi să se diminueze sau chiar să devină egală cu zero.

Numărul	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10
unităților:										
Utilitatea	10	9	8	7	6	5	4	3	2	1
marginală:	10	19	27	34	40	45	49	52	54	55
Utilitatea	10	18	24	28	30	30	28	24	18	10
totală:										
Valoarea										
totală:										

Această demonstrație este o versiune nouă a aceea ce adesea se numește „paradoxul valorii”.

Un alt fondator al teoriei valoare-utilitate a fost englezul W.StJevons. El a criticat în opera lui D.Ricardo mai ales „teoria valori i-cost de producție” și în special aspectul „valoare-muncă” al acestei teorii. În acest scop W.StJevons a utilizat exemplul pescuitorului de perle. Dacă acesta în loc să aducă perle în urma unei scufundări, mută doar petrele, munca sa nu conferă acestora valoare, dimpotrivă munca sa își pierde propria valoare. Deci, aprecia W.StJevons, valoarea nu provine din muncă, nici din costul de producție. Ea provine din utilitatea mărfurilor. Munca, de îndată ce este plătită, n-are nici o influență asupra valorii viitoare a unui bun. Ea se duce, se pierde pentru totdeauna. Dar, cum se poate combina utilitatea și raritatea pentru a determina valoarea? Pentru a putea răspunde la această întrebare, W.StJevons a inventat noțiunea *gradul final al utilității*, prin care înțelegea utilitatea ultimei unități a stocului și care este, deci, cea mai scăzută. Cum toate unitățile sunt interschimbabile, nici una din cele care răspund nevoilor de intensitate mai mare, nu pot avea o valoare mai mare decât a acestei ultime unități. Valoarea fiecărei unități depinde de utilitatea celei mai puțin utile a stocului. Iată de ce prețurile scad când cantitățile de mărfuri sporesc.

În același timp trebuie ținut cont de costul de producție. După W.StJevons, costul determină, indirect, cantitatea produselor oferite pe piață. Obiectele mai constituitoare sunt mai scumpe. Prin intermediul costului se stabilește unitatea finală și deci valoarea bunurilor. Această concepție era ordonată și corectă. Însă W.StJevons i-a recunoscut costului de producție o importanță indirectă, exercitată prin intermediul unității finale.

Fondatorul școlii neoclasice elvețiene, Leon Walras, nu a studiat valoarea de întrebuințare a bunurilor economice. Acest aspect i s-a părut inutil. Analiza sa nu a fost, ca a lui K.Menger sau a lui W.StJevons, subiectivă și psihologică, ci pur obiectivă. Singura sa grijă a fost de a ști cum se formează prețurile pe piață. Concluzia la care a ajuns constă în aceea că prețul este expresia valorii de schimb a mărfii.

L.Walras a conferit noțiunii de utilitate a bunurilor un conținut pe care îl acceptă aproape toți economiștii contemporani. Utilitatea

desemnează simpla însușire a unui lucru - de a satisface o nevoie oarecare. Pentru L.Walras, utilitatea și raritatea au fost noțiuni absolut inseparabile.

Gândind asupra intensității ultimei nevoi satisfăcute, L.Walras a admis că orice lucru devine, subiectiv, mai puțin util, pe măsura ce devine mai abundent și de aceea nu poate să satisfacă decât nevoi de intensitate descrescândă. El aprecia că utilitatea se poate exprima grafic, printr-o linie (curbă) descrescătoare, pe măsura creșterii cantității disponibile. Pentru mărfurile nedivizibile, el a crezut că se putea reprezenta utilitatea progresiv descrescătoare a fiecărei unități în scară, iar pentru mărfurile divizibile, printr-o curbă continuu descrescătoare.

Pornind de la teoria utilității-raritate, problema era de a cunoaște la ce nivel se stabilește prețul pe piață. L.Walras a contribuit la rezolvarea acestei probleme prin formularea câtorva principii generale: a) cererea este în funcție de preț; b) cererea scade pe măsură ce prețul crește, și invers; c) prețul se stabilește la nivelul la care cererea și oferta se echilibrează.

În concepția lui L.Walras echilibrul se stabilește în funcție de mișcarea cererii și a prețurilor. Oferta nu joacă nici un rol.

Conciliatorul. O încercare de conciliere (împăcare) între adepții teoriei valoare-muncă și adepții teoriei valoare-utilitate a întreprins unul din cei mai importanți marginaliști britanici **Alfred Marshall**.

Timp îndelungat A.Marshall a considerat că nu este necesar să se discute asupra problemei fundamentării valorii. „Ar fi la fel de rezonabil de a discuta asupra chestiunii de a cunoaște care din cele două lame ale foarfecelui taie foaia de hârtie, ca și a chestiunii de a cunoaște dacă valoare este guvernată de utilitate sau de costul de producție”²⁸. După părerea lui A.Marshall, așa cum nu se poate spune care din cele două lame ale foarfecelui taie hârtia, tot așa nu se poate spune cine determină valoarea, utilitatea sau costurile. Pentru el utilitatea și costul de producție jucau același rol în determinarea valorii bunurilor economice.

Schimbul putea avea loc numai dacă cei doi participanți obțin *un beneficiu*, fiecare apreciind mai mult ce obține decât ce cedează.

²⁸ A.Marshall "Principes d'économie politique". Paris, 1989, pag.63

Avantajul obținut a fost denumit de A.Marshail „*surplusul consumatorului*”.

Cu timpul, A.Marshail a decis să-și expună cât mai clar punctul său de vedere în privința fundamentării valorii bunurilor economice. Elementul esențial care i-a permis lui A.Marshail să joace rolul de mediator între vechea și noua teorie a valorii a fost *distincția între perioadele scurte și perioadele lungi*. „Putem spune, ca regulă generală, - scrie A.Marshail, - că cu cât perioada de analiză este mai scurtă, cu atât cererea influențează mai mult valoarea și că, dimpotrivă, cu cât această perioadă este mai lungă, cu atât valoarea va fi influențată mai mult de costul de producție”²⁹.

Așadar, oferta participă în aceeași măsură cu cererea la formarea valorii. Problema este una: de proporții, iar măsura o dă mărimea perioadei analizate. Pe termen scurt cererea joacă un rol fundamental. Din acest punct de vedere, A.Marshail este de partea adepților teoriei subiective a valorii. Dar consideră că perioada scurtă este un caz restrâns și doar un punct de plecare. De aceea își concentrează efortul spre cercetarea formării valorii în perioadele lungi. În viziunea lui A.Marshail, în perioadele lungi valoarea bunurilor economice este determinată de costul de producție, adică de cantitatea de muncă cheltuită pentru producerea lor. O deosebită atenție el acordă costului de oportunitate. Se vede nevoit însă să-l explice cu un plus de claritate, îl transformă într-un cost real. După A.Marshail, costul real al muncii este valoarea timpului liber sacrificat, dar și efortul propriu-zis depus care, în nici un caz, nu este o plăcere, ci o neplăcere sau „dezutilitate”.

Subliniind și insistând asupra costului real ca factor de determinare a valorii, A.Marshall prelungește tradiția adepților teoriei obiective a valorii. Judecata o face, însă, în deplină logică marginalistă. Este conștient că pe termen lung intervin mulți factori esențiali: influența progresului tehnic, schimbarea gusturilor și nevoilor consumatorilor, randamentele de scară variabile, dotarea cu factori de producție ș.a. Toate acestea modifică abordarea problemei.

Apare problema alegerii. Așa cum consumatorii, în limitele unor venituri, sunt puși tot timpul să aleagă între consumul unor cantități diferite din diverse bunuri existente, la fel și producătorii sunt confrunțați cu problema alegerii. Ei aleg în fiecare caz particular factorii de producție care corespund cel mai bine scopului propus.

²⁹ A.Marshail "Principes d'économie politique". Paris, 1989, pag.63-64

Suma prețurilor factorilor de producție utilizați este întotdeauna mai mică decât a factorilor potențial utilizabili.

Pentru A.Marshall durata de timp reprezintă ipoteza metodologică de bază și în cercetarea problemei formării prețurilor. În concepția lui, *pentru perioadele scurte de timp*, oferta de bunuri este relativ fixă. Schimbarea în plan tehnic și organizatoric sunt minimum posibile. Ceea ce poate mări sau micșora volumul producției este factorul muncă. Într-o asemenea situație, doar cererea influențează prețul. Oferta este considerată fixă. Prețul își modifică nivelul doar prin deplasarea curbei cererii; ea are un rol exclusiv. Grafic, situația se prezintă astfel:

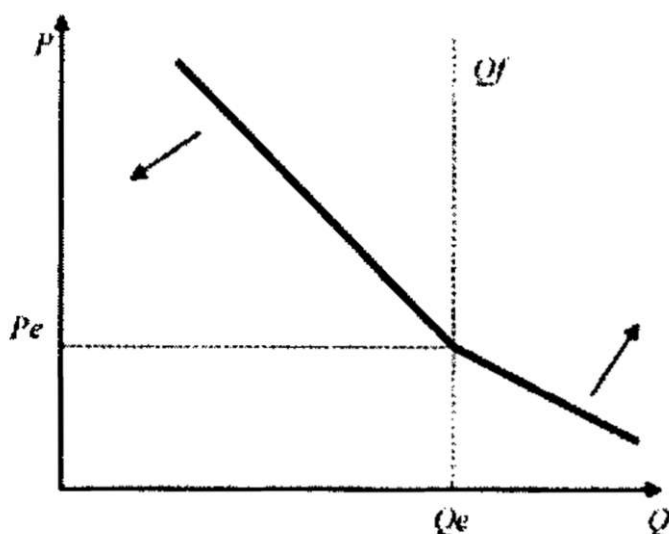


Figura 1.

În cazul când prețul bunurilor economice este totalmente influențat de cerere, A.Marshall este de acord cu adepții teoriei valoare-utilitate.

Pentru *perioadele lungi de timp*, oferta se modifică. Factorii de producție pot fi combinați și substituiți în diferite proporții. Prin urmare, randamentele activității economice pot fi constante sau variabile. În condițiile randamentelor de scară constante, ofertei îi revine rolul exclusiv, în formarea prețurilor de echilibru:

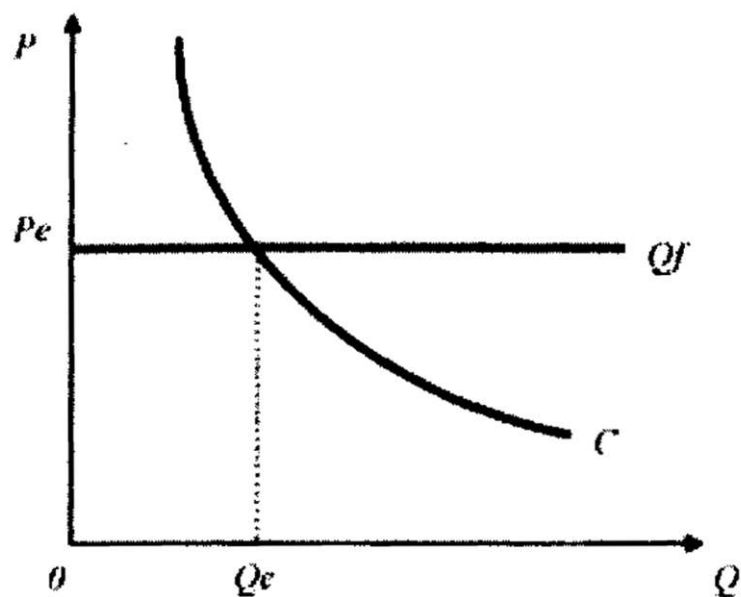


Figura 2. Reacția prețului la ofertă în condițiile randamentelor de scară constante *

în cazul randamentelor de scară variabile (crescânde sau descrescânde) influența asupra formării prețului este conjugată (îmbinată) :

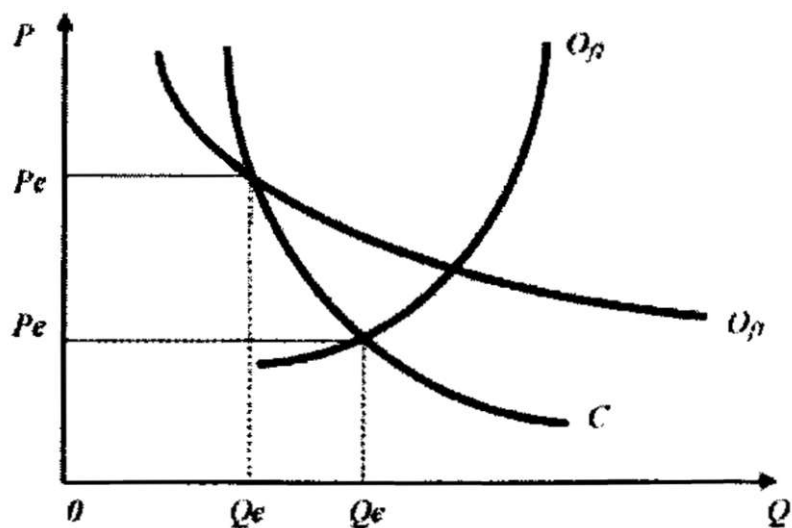


Figura 3. Reacția prețului la ofertă în condițiile randamentelor de scară variabile

Producția crește de același număr de ori prin care se multiplică cantitatea factorilor de producție.

Ofi reprezintă oferta (costul de producție) în condițiile randamentelor de scară descrescătoare, iar Op - a randamentelor crescătoare. Așadar, pe termen lung, influența costului de producție asupra prețului este exclusivă. Numai costul de producție asigură, pe termen lung, condițiile realizării echilibrului stabil între ofertă, cerere și preț. În așa cazuri, A.Marshall este de acord cu adepții teoriei valoare-muncă.

Prin ideile expuse mai sus, A.Marshall a încercat să realizeze concilierea celor două teorii ale valorii - obiectivă și subiectivă.

„Născocirea banilor mi se pare a fi un lucru mult mai iscusit, potrivit cu toate pornirile firii noastre, decât altă invenție omenească ”

(Mandevile, p»24)

4

TEORIA BANILOR

Banii sunt considerați ca cea de a doua mare descoperire a omenirii, prima fiind alfabetul. Totuși, banii nu reprezintă o invenție; ei au apărut organic în procesul dezvoltării societății, adâncirii diviziunii sociale a muncii și a schimbului de mărfuri. Ca și limbajul, banii au mijlocit relațiile dintre oameni, au facilitat funcționarea economiei și au dat impuls progresului omenirii. Nu putem, desigur, vedea la bani numai aversul, trebuie cunoscut și reversul. Este pe deplin adevărat faptul că banii au fost și sunt folosiți și pentru implicarea oamenilor în activități nedemne, pentru cumpărarea conștiințelor; câți n-au trădat pentru bani, câte țări n-au fost destabilizate, din afară, cu bani. **Sofacle**, în *Antigonia* spunea că „nimic pe lume nu-i ca aurul de rău... el răstoarnă state, pustiește..., schimbă inimi virtuozose și le îndreaptă spre fapte blestemate”. **Shakespeare** spunea despre aur că „face alb din negru, din urât - frumosul, din nedrept - adevărul, din josnic - nobil..., din laș - erou”.

Înțelegerea esenței banilor, a funcțiilor și a mutațiilor pe care le-au dobândit aceștia, impune cunoașterea procesului istoric a economiei marfaro-bănești.

După îndelungata dominație a economiei naturale, în viața materială a omenirii un rol important l-a deținut economia de schimb. Această formă de activitate economică a apărut și a evoluat în legătură cu producția bazată pe diviziunea socială a muncii și cu dezvoltarea proprietății private. Încă în antichitate (la greci, la romani și alte popoare) schimbul de bunuri reprezenta o parte considerabilă a vieții economice.

Prima etapă a economiei de schimb a reprezentat-o *troc*ul. Schimbul, în forma sa cea mai simplă, de troc, consta în *schimbul direct* marfă pe marfă, obiect pe obiect. Trocul era, însă, o formă de schimb foarte anevoioasă și trebuiau îndeplinite mai multe condiții. Un om căruia îi lipsea un bun trebuia să găsească un altul care dispunea de

un excedent din produsul de care avea el nevoie și care era interesat de bunul pe care el putea să-l ofere. De asemenea, trebuiau găsite și obiecte de aceeași valoare. Trocul îngreuna dezvoltarea vieții economice. S-a simțit nevoia unui *obiect care să mijlocească schimbul*.

Adâncirea diviziunii sociale a muncii, sporirea gradului de specializare a producției au contribuit la extinderea schimbului de mărfuri. Astfel, schimbul direct a început să dispară, o marfă s-a desprins din lumea mărfurilor, îndeplinind pe lângă funcțiile specifice utilității proprii și o funcție specială de echivalent general pentru toate celelalte mărfuri. Această etapă a cunoscut ca echivalent general, după regiuni, vitele, blănurile, pietrele de moară, ceaiul, tutunul, scoicile ș.a. Cu timpul rolul de echivalent general a fost preluat de metale, începând cu arama și terminând cu aurul, acesta din urmă având calități fizico-chimice care îl calificau în mod deosebit pentru un asemenea rol.

Așa au apărut banii-marfă, care în final se fixau pe metale prețioase. Odată cu apariția banilor, lumea mărfurilor se divide în două: la un pol apar toate mărfurile obișnuite, iar la celălalt pol - o marfă deosebită - banii - care se poate schimba cu orice marfă obișnuită.

Informațiile istorice arată că în China circulau bani metalici încă în secolul **XI** înaintea erei noastre. **Herodot** atribuia această creație regilor din Lydia, probabil în a doua jumătate a secolului al VIII înaintea erei noastre.

De la apariție și până la primul război mondial, circa 26 de secole, banii au circulat sub forma monezilor metalice cu *valoare intrinsecă* în special a banilor din aur și argint. O fază din aceasta, *ultimele circa trei secole*, alături de moneda metalică de aur și argint au circulat și *semne bănești*, fără valoare proprie, banii de hârtie. Aceștia reprezentau în circulație aurul și argintul și în care puteau fi convertibili la cerere.

După primul război mondial, în toate țările, banii din aur și argint au încetat să mai circule ca atare, a fost suspendată și convertibilitatea banilor de hârtie în aur, pentru persoanele particulare. După ce) de-al doilea război mondial situația s-a menținut, banii de hârtie și, în special, banii de cont, îndeplinind funcțiile de circulație a banilor.

În prezent banii nu mai sunt o marfă cu valoare proprie. Ceea ce numim astăzi bani sunt titluri de valoare emise de stat, investite cu putere de cumpărare și de plată.

Pe măsura dezvoltării economiei producătoare de mărfuri, creșterii roiului banilor în lărgirea schimbului de bunuri și servicii, au apărut și diferite concepții despre natura, rolul și funcțiile banilor.

Platon, unul din reprezentanții doctrinei elitei, pleda pentru un schimb de mărfuri restrâns și o întrebuințare limitată a banilor în interior, interzicerea cu desăvârșire a împrumuturilor de bani.

Un alt reprezentant a doctrine menționate **Aristotel**, a făcut un pas înainte în comparație cu Platon. El sesiza că prin intermediul banilor trebuie să se schimbe două mărfuri de valoare egală. Totodată, Aristotel a făcut deosebire între bani și bogăție, menționând în special rolul acelor bunuri care servesc la un nou câștig și la producție - capitalul.

În Evul mediu era răspândită concepția că banii nu constituie o marfă cu valoare proprie, apărută din necesitatea ușurării schimbului de mărfuri, ci că ei *sunt făcuți de prinț*. Acesta (prințul) conferea banilor valoare. De aici și *teoria nominalistă* a banilor. Valoarea banilor era determinată de prinț prin *raportarea la o monedă de referință*, de calcul, sau de cont, *livra*, a cărei greutate era fixată, mai mult sau mai puțin arbitrar. Deprecierile banilor din Evul mediu pot fi considerate ca primele semne ale unor stări inflaționiste.

Ulterior, **Nicolas Oresme** (anul 1382) în lucrarea sa *De origine, natura, jure et mutationibus, monetarum* s-a ridicat împotriva proprietății prințului asupra banilor. Pentru N.Oresme banii erau *un lucru comun*, ei aparțineau colectivității pentru care erau făcuți. Banii fiind un instrument de valoare, prima lor calitate era de a fi *invariabili*.

Mercantiliștii **Jean Bodin** (1530-1596), **Antoine de Montchrestien** (1575-1622), **Jean-Baptiste Colbert** (1616-1683), **Thomas Mun** (1571-1641) și alții supraapreciau rolul banilor din metale prețioase în viața societății. Ei considerau că prosperitatea societății, indiferent pe ce căi și sub ce unghi era privită, presupunea bani. Aceasta a fost ideea-cheie pentru toți mercantiliștii. Ea era argumentată de credința că bogăția unei țări este dată de posesiunea unei mari cantități de bani. Nu numai bani mulți, dar și „bani buni”. Epocii mercantiliste (1450-1750) i-a fost specific etalonul aur-bani cu valoare intrinsecă. Problema era de a menține acest etalon la o dimensiune cât mai stabilă.

De câți bani avea nevoie țara pentru a se dezvolta ? Mercantiliștii urmau să dea răspuns acestei întrebări. Ei au fost confrunțați cu un fenomen neașteptat, apărut în urma aflului masiv de metale prețioase în țările lor - *o creștere galopantă a prețurilor*.

Cercetat și examinat, fenomenului i s-au dat explicații diferite.

Sir Josias Child se mândrea văzând în prețurile crescânde posibilități avantajoase de îmbogățire sub raportul puterii de cumpărare față de străinătate, chiar dacă „aprovizionările interioare vor face viața cetățeanului mai scumpă”. M. de Malestroit, membru al Camerei de Conturi din Paris, explica inflația prin reducerea conținutului aur al unității monetare. Ca urmare, rata de schimb dintre mărfuri, pe de o parte, și bani, pe de altă parte, nu se modifică. În viziunea lui Malestroit, pentru a evita inflația este necesară menținerea constantă a conținutului aur al unității monetare.

Jean Bodin în lucrarea sa *Răspuns paradoxurilor lui M. de Malestroit privind scumpirea tuturor lucrurilor* (1568) combate această opinie argumentând că:

a) urcarea prețurilor bunurilor este superioară deprecierei monetare și b) ca o consecință a primului punct, inflația nu este numai nominală (deprecierea unității monetare), ci și reală (creșterea prețurilor în termenii aurului și argintului). Concluzia sa principală este că ridicarea prețurilor se explică prin surplusul de bani în circulație, că puterea de cumpărare a acestora este invers proporțională cu masa monetară în circulație.

Formulată astfel, concluzia lui Jean Bodin a constituit punctul de plecare pentru elaborarea, la sfârșitul secolului XIX, a *teoriei cantitative a banilor*, esența căreia constă în faptul că *valoarea unei monezi, indiferent de natura sa, este determinată de cantitatea de bani în circulație*.

Clasicii economiei politice, **Adam Smith, David Ricardo** ș.a. au criticat concepția mercantilistă conform căreia bogăția unei țări este dată de cantitatea de bani (aur și argint) aflată la dispoziția ei.

A. Smith afirma că bogăția națiunii este constituită nu din bani, ci din bunuri materiale, obținute prin muncă în procesul de producție. El a apreciat că banii sunt o marfă specifică, separată spontan de lumea celorlalte mărfuri și că ei au rolul de echivalent general.

A. Smith compara banii aflați în circulație într-o țară cu o șosea care, deși servește circulația și transportarea la piață a tuturor grânelor și nutrețului din țara respectivă, totuși ea însăși nu produce măcar o singură claie de paie sau de fân.

A.Smith a avut preocupări importante și în privința dezvoltării *teoriei cantitative a banilor*. El considera că masa de bani aflată în circulație influențează direct proporțional nivelul prețurilor și invers proporțional valoarea semnelor bănești. Cantitatea de bani necesară circulației trebuie să fie determinată de valoarea mărfurilor a căror mișcare vor mijloci-o.

D.Ricardo precizează că valoarea aurului și a argintului este dată de cantitatea timpului de muncă încorporată în ea. Între cantitatea de bani și valoarea mărfurilor există un anumit raport. Prin dezvoltarea teoriei cantitative a banilor, D.Ricardo a încercat să dea o explicație coerentă cu privire la mișcarea prețurilor în economia de piață.

Ulterior teoria banilor a fost completată și dezvoltată de **K.Marx**. În opera sa *Capitalul*, sintetizând un enorm material istoric, el pentru prima dată a descris procesul dezvoltării formei valoare simplă, singulară, sau accidentală; formei valoare totală sau dezvoltată; formei valoare generală și formei bani a valorii.

K.Marx a arătat că valoarea este o proprietate socială a lucrului. Ea nu poate fi descoperită nemijlocit în marfă cu ajutorul vre-unei analize fizice sau chimice. Valoarea se manifestă doar în relațiile dintre producătorii de mărfuri, atunci când se compară marfa dată cu alte mărfuri în procesul schimbului.

Schimbul de mărfuri în stadiul timpuriu al dezvoltării activității economice a avut un caracter accidental, întâmplător. Acestui stadiu al schimbului i-a corespuns forma valoare simplă sau singulară. De exemplu, posesorul unui topor de piatră îl schimbă pe o oaie: **1 topor = 1 oaie**.

Adâncirea diviziunii sociale a muncii și creșterea continuă a producției au condiționat dezvoltarea de mai departe a schimbului. El a căpătat un caracter mai regulat. Ca urmare a primei mari diviziuni sociale a muncii (desprinderea păstoritului de agricultură) s-a început schimbarea vitelor pe alte mărfuri. Schimbul capătă acum următorul aspect: **1 oaie = 4 saci de cereale, sau = 1 topor, sau = ș.a.m.d.**

$$\left. \begin{array}{l} 4 \text{ saci de cereale} \\ 1 \text{ topor} \\ \text{ș.a.m.d.} \end{array} \right\} = 1 \text{ oaie}$$

Această formă de schimb, ce exprimă o nouă treaptă de dezvoltare a lui, a fost numită de către autorul „*Capitalului*” forma valoare totală, sau dezvoltată.

În urma creșterii volumului producției de mărfuri, dezvoltării procesului de schimb și a adâncirii diviziunii sociale a muncii, în lumea mărfurilor se separă o marfă, ce devine echivalent pentru toate celelalte mărfuri, un echivalent general. Forma valoare dezvoltată se transformă treptat în forma valoare generală:

În stadiile precedente ale dezvoltării schimbului funcția de echivalent putea fi îndeplinită de orice marfă. Rolul de echivalent general îl joacă, însă, numai o singură marfă. Pentru marfa ce joacă rolul de echivalent general se poate obține orice marfa.

Apariția unui echivalent general a reflectat rezultatul stihic de dezvoltare a schimbului și nu efectul vre-unui acord conștient între oameni, așa cum afirmă și afirmă unii economiști.

Când schimbul s-a lărgit, a depășit granițele pieței locale, a apărut necesitatea ca funcția de echivalent general să o îndeplinească o singură marfă. Această marfă specifică au fost banii. Rolul de bani l-au îndeplinit diferite bunuri, dar treptat acest rol s-a fixat asupra aurului. Forma bani a valorii se prezintă astfel:

4 saci de cereale	=	}	2 grame de aur
20 metri de stofă	=		
3 paltoane	=		
7 perechi de ghete	=		
s.a.m.d.	=		

Aceasta întrucât, oricare ar fi obiectul acceptat în calitate de echivalent general, odată cu intensificarea schimbului apare amenințarea unei incomodități progresive ce vizează folosirea lui cotidiană. A merge la cumpărături însoțit de o turmă de oi, cu un butoi de vin sau cu câțiva saci de cereale este, cu siguranță, neconvenabil și lumea a înlocuit fără regrete ideea de a lăsa echivalentul-oaie în ocol, vinul în beci, cerealele în depozit cu sugestia de a utiliza niște substitute, care ocupă mai puțin spațiu și sunt mai ușor de păstrat, în orice timp și în orice loc, și care pot fi schimbate pe produsele pe care le reprezintă. Aceste substitute au fost banii.

Apariția banilor a fost legată de a doua mare diviziune socială a muncii - desprinderea meșteșugăritului de agricultură. Odată cu apariția banilor toate mărfurile obișnuite sunt echivalate cu banii, valoarea oricărei mărfi se exprimă în bani. În felul acesta mărfurile

capătă un preț. *Prețul devine expresia bănească a valorii mărfii*. Așa a explicat K.Marx apariția banilor.

Concomitent, K.Marx a examinat funcțiile și cantitatea de bani necesară circulației mărfurilor. El a apreciat că esența banilor ca echivalent general apare în funcțiile pe care ei le îndeplinesc în economia producătoare de mărfuri. Aici, după părerea lui K.Marx, banii îndeplinesc următoarele funcții: 1) *măsura a valorii*; 2) *mijloc de circulație*; 3) *mijloc de plată*; 4) *mijloc de teaurizare* și 5) *bani universali*. Dezvoltarea funcțiilor banilor este generată de extinderea ariei economiei de piață și a legăturilor comerciale între țări.

Ca *măsură a valorii* în bani pot fi exprimate în mod imaginar volumul producției întregii economii, capitalurile întreprinderilor și averile personale. În acest caz banii nu sunt prezenți, se presupune că ei există.

În procesul circulației mărfurilor banii trebuie, însă, să fie neapărat, de față, deoarece în cazul vânzării-cumpărării mărfurilor prețurile lor ideale trebuie să se transforme în bani reali.

În funcția banilor ca mijloc de plată se exprimă remunerarea muncii, plata pensiilor, burselor, diverselor ajutoare ș.a. Funcția de mijloc de plată reflectă dezvoltarea în continuare a legăturilor de producție și comerciale dintre oameni.

Funcția de teaurizare o pot îndeplini nu numai monedele de aur, ci și însuși materialul bănesc în forma lui nemijlocit naturală: lingouri de aur, obiecte de aur ș.a.

Funcția de bani universali o îndeplinește aurul. Aceasta întrucât pe piața mondială aurul este folosit ca mijloc universal de plăți. În comerțul mondial decontările se fac în cea mai mare parte din compensarea titlurilor de creanță prin bănici.

Conform teoriei cantitative a banilor cantitatea de bani necesară circulației mărfurilor este egală cu suma prețurilor lor mărfurilor, împărțită la viteza de circulație a unității bănești. Prin urmare, cantitatea de bani necesară circulației (C) este determinată de trei factori: 1) cantitatea de mărfuri (M); 2) mișcarea prețurilor mărfurilor (P); 3) viteza de circulație a banilor (Vb). Această dependență poate fi exprimată prin

următoarea formulă:
$$\hat{C} = \frac{MP}{Vb}$$

Procesul vânzării-cumpărării mărfurilor ^ viteza lui, la fel ca și viteza de circulație a banilor, depinde de condițiile producției, de

dezvoltarea transporturilor, legăturilor economice dintre oraș și sat, starea relațiilor de credit ș.a.m.d. în aceste condiții cantitatea de bani aflați în circulație depinde de împrejurările existente la fiecare etapă de dezvoltare. Datorită acestui fapt **legea** cantitativă a circulației banilor se prezintă astfel:

Cantitatea de bani aflați în circulație (C) va fi egală cu suma prețurilor mărfurilor, care urmează să fie realizate (MP), minus suma prețurilor mărfurilor vândute pe credit (Cr), plus plățile (P) la care a sosit termenul de plată, minus suma plăților reciproc amortizabile ($PR\ddot{A}$) și toate acestea trebuie împărțite la numărul de deplasări ale unității bănești în funcțiune (Vb).

În literatura de specialitate există cu totul alte opinii despre natura și rolul banilor în economia modernă. Unul din precursorii radicalismului **Silvio Gesell** (1862-1930) pleda pentru înlocuirea banilor în circulație cu *moneda liberă*, descrisă drept o monedă fără acoperire, care ar avea următoarele efecte benefice:

- la scară macroeconomică, ar elimina insuficiența cantității de bani, date fiind emisiunile monetare permanente;
- la scară microeconomică, ar obliga deținătorii de bani să îi utilizeze fie pentru achiziții imediate de bunuri de consum, fie pentru investiții.

În decursul anilor 1929-1933, adepții lui S.Gesell au pus în aplicare ideile sale privind emisiunea monedei libere în unele localități din Germania, Austria și alte țări. Însă după câțiva ani de aplicare cu rezultate contradictorii, experimentul a fost interzis, moneda liberă fiind scoasă din circulație.

Neoclasicii, **K.Menger**, **W.St.Jevons**, **L.Walras** și **A.Marshall**, preocupați de *utilitatea bunurilor economice*, au pierdut din vedere, cu timpul, specificul banilor în comparație cu alte bunuri economice, considerând că banii sunt *un simplu intermediar tehnic* în schimburile de pe piață. Astfel ei au ignorat multiplele funcții pe care le îndeplinesc banii în economia de piață modernă. Dar, se știe că economia de piață este *o economie monetară*, cu riscuri și complicații pe care economia de consum (economia materială) și schimbul direct dintre diferite bunuri (trocul) nu le-au cunoscut.

În opinia altor economiști contemporani, banii sunt considerați a fi produsul unei convenții la care oamenii ar fi ajuns pentru înlesnirea

schimbului, sau că ar fi o ficțiune juridică, respectiv, o creație a ordinii de drept. „Banii, - scrie **Paul Samuelson**, - sunt o convenție socială artificială ... de îndată ce bunurile pot fi cumpărate sau vândute pe un lucru dat, publicul va consimți să se folosească de el pentru cumpărările și vânzările sale. Oricât ar fi de paradoxal sau nu, banii sunt acceptați sau nu... pentru că ei sunt acceptați”.³⁰

Există și viziuni care încearcă o simbioză între aceste concepții, respectiv, banii sunt considerați, ca produs al schimbului de mărfuri, investiți cu încrederea tuturor posesorilor lor. Numai în aceste condiții banii sunt acceptați în societate. Ei sunt priviți ca fiind orice activ care este acceptat în tranzacția și în reglementarea schimbului și a datoriilor.

Se poate afirma, că problema banilor nu este încă pe deplin rezolvată. Discuțiile între specialiști continuă. Cert este că toți subliniază importanța banilor în societate. Fără bani, schimbul de mărfuri ar fi îngreunat. Ei ajută la soluționarea problemelor economice și sociale.

³⁰ Paul A.Samuelson "Economix". 13-th edition. New York, 1989, pag. 179

5

TEORII ALE PREȚULUI

În economia producătoare de mărfuri nu există proces economic și social care să nu fie influențat de preț, în special de nivelul acestuia.

Ce este, de fapt, prețul ? Ce exprimă acesta ? Care este conținutul categoriei de preț ?

Pornind de la interpretările care se aduc valorii mărfii de către adepții celor două teorii ale valorii - teoria valorii-muncă și teoria valoare-utilitate - se întâlnesc, în mod corespunzător, două accepțiuni ale categoriei de preț.

Conform *teoriei valorii bazate pe muncă*, prețul este considerat ca expresie bănească a valorii mărfii. Deci, prin preț, cu ajutorul banilor, se exprimă valoarea mărfurilor. Cu alte cuvinte, prețul este determinat de două elemente, și anume: 1) mărimea valorii mărfii: cu cât valoarea este mai mare și prețul va fi mai mare; 2) puterea de cumpărare a banilor: cu cât puterea de cumpărare a banilor este mai mare, cu atât prețul este mai mic, și invers.

Sub acest aspect teoretic sunt cunoscute diferite concepții despre preț.

Toma d'Aquino (1225-1274) analizează așa-numitul „*preț just*” al mărfurilor. Acest „preț just” cuprinde toate cheltuielile efectuate pentru producerea mărfurilor ce vor face obiectul schimbului, cât și venitul corespunzător stării sociale a participanților la schimb, venit care să le asigure acoperirea nevoilor de consum corespunzătoare rangului și stării sociale. Deoarece „prețul just” nu se putea realiza pe piață, el trebuia asigurat de către stat prin așa-numitele „*commurus destimato*”, adică o serie de reguli menite să conserve rangul, privilegiile și beneficiile participanților la schimb.

William Petty a fost primul economist care a formulat ideea că *valoarea mărfii este dată de timpul de muncă cheltuit la producerea ei*. Preocupat de analiza prețurilor, W.Petty face distincție între *prețul natural* prin care înțelege valoarea mărfii și *prețul politic* prin care înțelege prețul cu care marfa se vinde și se cumpără. Prețul natural este determinat de munca omenească, iar măsura acesteia este timpul de muncă cheltuit pentru producerea mărfii respective.

Adam Smith a analizat două feluri de preț: prețul natural și prețul de piață. În viziunea lui prețul natural cuprinde cheltuielile de producție și profitul întreprinzătorului. Nivelul prețului natural este determinat de condițiile medii generale în care se desfășoară producția. Prețul natural este centrul în jurul căruia gravitează prețul pieței.

Prețul pieței este prețul la care marfa se vinde și se cumpără. Nivelul lui depinde de raportul dintre oferta de mărfuri și cererea solvabilă. Când oferta nu îndeștează cererea solvabilă prețul pieței se ridică, mai mult sau mai puțin, peste prețul natural. Când oferta depășește cererea solvabilă prețul pieței scade sub prețul natural. Atunci când cererea este egală cu oferta, cele două prețuri coincid, are loc echilibrul de piață.

Natura, mărimea și dinamica prețurilor au fost pe larg cercetate de **David Ricardo**. El a argumentat ideea că datorită raporturilor dintre cererea și oferta de mărfuri reproductibile pe piață, prețurile lor oscilează continuu în jurul unui nucleu. Acest nucleu este reprezentat de valoarea lor. Pentru ca mărfurile să aibă preț, respectiv valoare, arată D. Ricardo, ele trebuie să fie utile. Utilitatea devine o condiție necesară a valorii mărfii, dar ea nu poate fi considerată izvor al valorii, cum au susținut R. Turgot, Condilac și ulterior J.B. Say.

Karl Marx primul a definit prețul ca expresie bănească a valorii mărfii. El a cercetat procesul formării prețului de producție și a prețului de piață.

După părerea lui K. Marx, prețul de producție este egal cu cheltuielile de producție, plus profitul mijlociu. Următorul exemplu ilustrează atât formarea ratei mijlocii a profitului, cât și a prețului de

<i>Ramuri</i>	<i>Compoziția organică a capitalului consumat</i>	<i>Cheltuielile de producție</i>	<i>Valoarea mărfii</i>	<i>Rata mijlocie a profitului</i>	<i>Profitul mijlociu</i>	<i>Prețul de producție</i>	<i>Abaterile prețului de producție de la valoare</i>
A	450C + 100V	550	650	40%	220	770	+120
B	350C + 300V	650	950	40%	260	910	-40
C	400C + 200V	600	800	40%	240	840	+40
D	300C + 400V	700	1100	40%	280	980	-120
<i>Total</i>	1500C + 1000V	2500	3500	$Pr = \frac{1000}{2500}$	1000	3500	0

în construirea exemplului, s-a plecat de la următoarele premise: rata plusvalorii, în toate cele patru ramuri, este de 100%, toate capitalurile efectuează o singură rotație pe an.

Se observă că prețurile de producție nu coincid cu valorile. Ele se abat în sus sau în jos de la valoare. Deci, prețui de producție nu este și prețui de piață. Pentru ca acest lucru să se întâmple este necesar ca acel preț de ofertă să aparțină producției reprezentative, care dă condițiile medii și care are corespondent în planul de nevoi sociale. Până acolo, prețui de piață tinde să se apropie nu de valoare ci de prețul de producție. Prin urmare, prețul de producție nu este altceva decât o formă transformată a valorii.

Conform *teoriei subiective*, valoarea mărfurilor este dată nu de muncă, ci de utilitate și raritate. *Prețul* este explicat pe baza teoriei marginaliste, fundamentată pe analiza utilității unor unități succesive dintr-o marfă dată, ori a costurilor succesive dintr-un anumit factor de producție. Deci, egalitatea dintr-o marfă și altă marfă, în procesul schimbului, decurge din faptul că utilitatea finală sau marginală a unităților corespunzătoare este egală.

Autorii teoriei subiective a valorii **Cari Menger, Stanley Jevons, Leon Walras** ș.a. afirmă că la baza valorii alături de utilitate stă și raritatea bunurilor economice. Tot ei pun în evidență că alegerea de către consumator a bunurilor necesare se bazează pe legea utilității marginale, descrescânde, ceea ce presupune că utilitatea marginală pe unitate de cheltuieli ar fi aceeași la toate produsele ce ar urma să fie cumpărate. Ca rezultat, prețul ce se formează pe piață este determinat nu de cantitatea de muncă materializată în marfă, ci de punctul de echilibru dintre curba cererii și a ofertei. În acest sens, prețul reflectă atât estimarea valorii de către cumpărători, prin prisma utilității, cât și estimarea rarității bunurilor respective prin prisma costului lor. Prețul apare astfel ca un factor de echilibru. Desigur, această concepție are în vedere piața cu concurență perfectă.

În condițiile concurenței imperfecte, firmele fac tot posibilul să controleze prețul, deci intervin elemente de perturbare ale mecanismului de reglare a pieței și de mișcare liberă a prețurilor. La general, teoria utilității marginale a bunurilor este prea teoretică. În primul rând, ea vizează piața cu concurență perfectă, ceea ce în viața reală demult nu există. În al doilea rând, nu ține seama de comportamentul întreprinderilor în legătură cu raportul cheltuielilor (cost) - preț. În al treilea rând, neagă adevărul conform căruia

producție fără muncă nu există, că munca este izvorul și măsura reală a valorii tuturor mărfurilor.

Conținutul și rolul pe care îl are prețul în economia contemporană se manifestă prin funcțiile lui.

i* *Funcția de evaluare a cheltuielilor și rezultatelor.* Prin intermediul prețului capătă expresie bănească atât cheltuielile, cât și veniturile agenților economici. Din acest punct de vedere, prețul apare ca element de fundamentare a tuturor deciziilor care, într-un fel sau altul, afectează cheltuielile și veniturile producătorilor.

Funcția de corelare. Prețul nu poate fi izolat, el este în strânsă interdependență cu cererea și oferta. Dacă pentru un bun oarecare există egalitate între ofertă și cerere pe piață, atunci prețul bunului respectiv este un preț de echilibru, rezultat la intersecția dintre curba

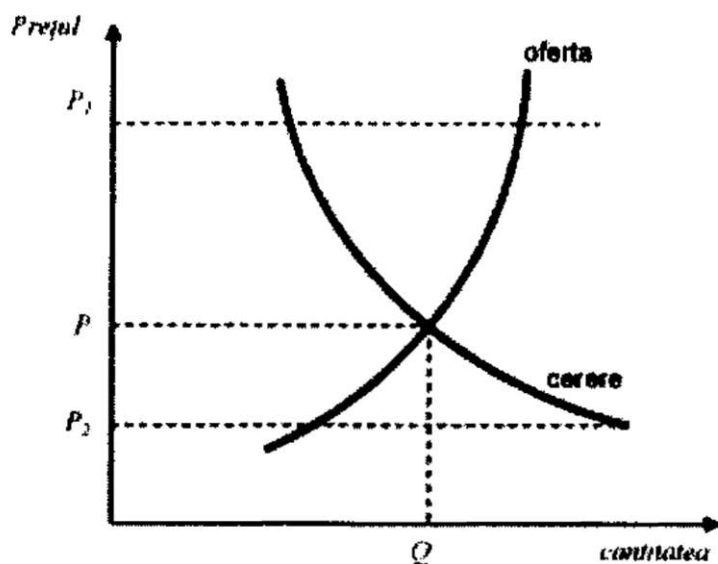


Figura 4.

Dacă pe piață prețurile sunt mai mari decât cel de echilibru, respectiv sunt la poziția P_1 , atunci are loc exces de ofertă, determinând producătorii să reducă prețul, care va ajunge din nou la poziția P . Dacă vor fi prețuri mai mici decât cel de echilibru, respectiv la poziția P_2 , va apărea exces de cerere, ceea ce va determina pe producători să ridice prețul, care va ajunge din nou la punctul P . Deci, dezechilibrele care apar pe piață sunt corelate prin preț.

2. *Funcția de informare*, în special cu privire la situația pieței și a intenției celorlalte întreprinderi din ramură. Prețul transmite, rapid și fără dificultăți, tuturor agenților economici, informații privind

raportul **cerere-ofertă**, privind presiunile care există pe piață, privind raritatea sau belșugul factorilor de producție ș.a.

3. *Funcția de stimulare a producătorilor.* Nivelul prețului constituie un element motivațional asupra producătorilor, acționând în mai multe direcții: *a)* orientarea interesului acestora privind producerea unui anumit gen de bunuri; *b)* încurajarea producătorilor pe linia perfecționării condițiilor de producție, a produselor, a calității acestora ș.a.; *c)* orientarea opțiunilor consumatorilor și, prin aceasta, dirijarea presiunii asupra producătorilor.

4. *Funcția de redistribuire.* Prin intermediul acestei funcții se asigură redistribuirea veniturilor între diferite sectoare ale economiei naționale, între diferite categorii de agenți economici și între diferite pături sociale. Se realizează prin includerea în prețuri a impozitului pe valoarea adăugată, a accizelor, prin stabilirea plafoanelor prețurilor ș.a.

Teoria și practica economică cunosc două tipuri principale de prețuri: prețuri libere și prețuri administrate.

Prețurile libere au fost caracteristice economiei de piață a concurenței perfecte. Aceste prețuri se formau pe piață, prin mecanismul cererii și ofertei, nefiind supuse nici unei reglementări. Întrucât concurența perfectă este o situație ideală, în realitate, în condițiile contemporane, dominantă este concurența imperfectă, pe piață manifestându-se un anumit control al prețurilor de către firme și în anumite condiții și de către stat. Prețurile libere sunt înlocuite de prețuri administrate.

Prețurile administrate se stabilesc de către firmele ce controlează piața și de către stat pentru bunurile care intră în sfera de intervenție lui. În prezent, în țările cu economie de piață, prețurile administrate sunt predominante.

Toate prețurile dintr-o economie națională formează un anumit sistem care, sub influența diverșilor factori, se află în permanentă modificare. Sistemul prețurilor economiei naționale, respectiv și a Republicii Moldova, include:

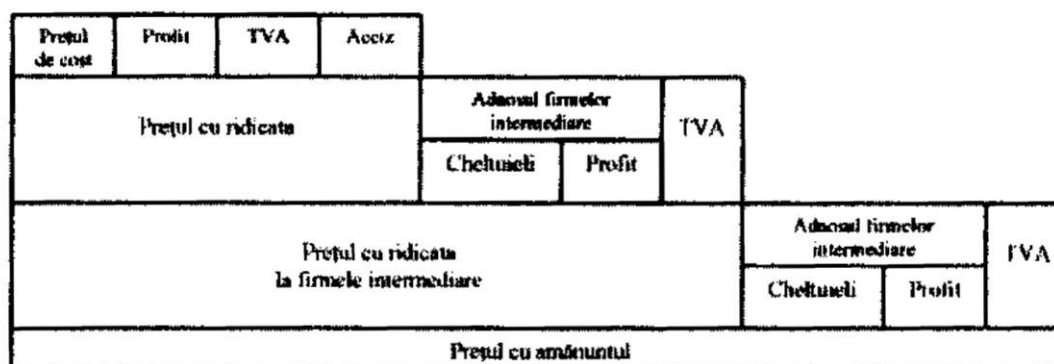
- prețurile cu ridicate;
- prețurile de achiziție a produselor agricole;
- prețuri cu amănuntul;
- tarife de transport,
- tarifele serviciilor;
- prețurile de export;
- prețurile de import;
- prețurile producției de construcție și altele.

Prețurile cu ridicata sunt prețurile stabilite de firmele care vând produse cu ridicata (în cantități mari) altor firme sau firmelor mediere. Prețul cu ridicata trebuie să acopere cheltuielile de producție ale firmelor și să le asigure profitul care le-ar permite să funcționeze și să se dezvolte în continuare în condițiile pieței.

Prin urmare, prețurile cu ridicata includ impozitul pe valoarea adăugată și accizele în conformitate cu legislația în vigoare.

Prețurile de achiziție a producție agricole de asemenea trebuie să acopere cheltuielile de producție ale producătorilor și să le asigure obținerea unui profit.

Prețurile cu amănuntul sunt prețurile mărfurilor care se vând cu amănuntul în sistemul de comerț. Formarea și structura prețului cu amănuntul este reprezentată în următoarea schemă:



Schema 1. Formarea prețurilor

Conform schemei, orice produs trece mai multe etape până ajunge la consumator. Cu cât mai puține etape va trece produsul, cu atât mai mici vor fi adaosurile la prețul finit de comercializare cu amănuntul a acestui produs. După cum se vede, prețul produsului la fiecare etapă include prețul etapei precedente și un adaos.

Tarifele de transport reprezintă costul transportării mărfurilor și pasagerilor. Aceste tarife includ, de asemenea, cheltuielile firmelor de transport, profitul lor și impozitul pe valoarea adăugată. Aceeași structură o au și tarifele serviciilor.

Prețurile de export sunt prețurile comercializate pe piața mondială. Se formează ca și prețurile cu ridicata. Dar conform legislației în vigoare, în aceste prețuri nu se include taxa pe valoarea adăugată.

Prețurile de import se stabilesc la valoarea lor vamală, care include valoarea mărfurilor procurate, cheltuielile de transport și de asigurare, taxele vamale, accizele și taxa pe valoarea adăugată.

Prețurile producției de construcție reprezintă devizele de cheltuieli ale lucrărilor de construcție și ale obiectelor construite, calculate în conformitate cu cataloagele prețurilor în vigoare ori prețurile contractuale.

Toate tipurile de prețuri se află într-o anumită interdependență. Modificarea unui grup de prețuri cauzează modificarea prețurilor din toate grupurile.

Un rol deosebit în formarea sistemului de prețuri revine prețurilor la resursele energetice. Modificarea prețurilor la resursele energetice se reflectă în stabilirea prețurilor la majoritatea bunurilor și serviciilor. O legătură strânsă există, de asemenea, între prețurile de achiziție a producției agricole și prețurile la produsele alimentare.

6

TEORIA CAPITALULUI

Capitalul ca factor de producție a fost analizat de cei mai vestiți economiști. Primii gânditori economici care s-au ocupat de analiza capitalului productiv au fost fiziocrații. În viziunea lui Francois Quesnay (1694-1774) capitalul productiv reprezintă o totalitate de cheltuieli din produsul net pentru producția viitoare. El a distins trei categorii de cheltuieli, avansuri:

1. *Avansuri funciare* - cheltuielile inițiale pe care le fac proprietarii funciari pentru amenajarea și atragerea în circuitul economic a terenurilor de pământ: desecări, defrișări, împrejmuiuri ș.a., care făcute odată pentru totdeauna, nu presupun amortizarea.

2. *Avansuri inițiale* - cheltuieli suportate de proprietarii funciari pentru achiziția tehnicii agricole și a animatelor de muncă necesare activității economice. Ele se recuperează prin uzură și amortizare. Avansurile inițiale pot fi asimilate capitalului fix.

3. *Avansuri anuale* - cheltuieli efectuate de arendașii loturilor de pământ sau de fermieri pentru procurarea semințelor, îngrășămintelor, aratul solului, întreținerea personalului și a animalelor. Se recuperează integral din venitul anului dat. Avansurile anuale se pot asimila capitalului circulant.

Adam Smith a cercetat capitalul sub mai multe aspecte: *a)* natura capitalului; *b)* sursa acumulării capitalului și *c)* structura capitalului.

Natura capitalului în această privință viziunea lui A.Smith este contradictorie. Pe de o parte, el apreciază că esența capitalului constă în aceea că el provine din profit, iar acesta din munca muncitorului. Pe de altă parte, el apreciază capitalul ca pe o rezervă de la care capitalistul așteaptă să obțină un venit. Indiferent care variantă este avută în vedere, capitalul, după A.Smith, dimensionează producția, diviziunea muncii și, deci, averea națională.

Sursa acumulării capitalului A.Smith a analizat două căi de sporire a capitalului: 1) însușirea de către capitaliști a unei părți din valoarea nou creată; 2) crearea, prin orice mijloace, a rezervelor (inclusiv prin cumpărări, economii și renunțări ale capitaliștilor).

Structura capitalului A.Smith a divizat capitalul în: capital fix și capital circulant. După el, capitalul fix nu circulă, iar cel circulant circulă dintr-o mână în alta. Astfel A.Smith confundă capitalul circulant cu cel de circulație (comercial). Din această concepție neclară despre capital, se desprinde și concluzia că A.Smith n-a cunoscut și n-a deosebit diferitele forme funcționale ale capitalului: industrial, comercial, de împrumut. Această problemă va fi rezolvată definitiv de K.Marx.

Karl Marx explică că premisele obiective ale apariției capitalului le constituie existența unui anumit nivel al producției de mărfuri și dezvoltarea circulației de marfă-bani. Din punct de vedere istoric, capitalul sub aspectul de capital negustoresc și cămătoresc, a luat ființă sub formă de bani. Fiecare capital nou pe piața de mărfuri, pe piața de muncă sau pe piața financiară se manifestă sub formă de bani, care numai prin anumite procese se pot transforma în capital real.

Banii ca bani și banii ca capital, a menționat K.Marx, la început se deosebesc între ei numai prin faptul că nu este identică forma de circulație. Forma circulației mărfurilor este următoarea: M(marfă)-B(bani)-M(marfă). în această formă marfa se vinde pentru a se cumpăra o altă marfă. Forma circulației banilor în calitate de capital se prezintă, însă, altfel: B-M-B, adică cumpărarea se face de dragul vânzării. între forma circulației mărfurilor M-B-M și forma circulației banilor în calitate de capital B-M-B există asemănare și deosebire. Asemănarea constă în următoarele: în primul rând, circuitele M-B-M și B-M-B se descompun în unele și aceleași faze opuse - vânzarea și cumpărarea; în al doilea rând, în formulele M-B-M și B-M-B sunt opuse și aceleași elemente materiale - marfa și banii; în al treilea rând, fiecare din aceste circuite se realizează cu participarea a trei persoane, dintre care una numai vinde, alta numai cumpără, a treia ba vinde, ba cumpără.

în formula M-B-M mișcarea începe cu vânzarea mărfii și se termină cu cumpărarea altei mărfi, care iese din circulație și intră în consum. Prin urmare, aici banii sunt cheltuiți definitiv de către posesorul lor.

în formula B-M-B mișcarea începe cu cumpărarea mărfii și se termină cu vânzarea ei. Punctul de plecare și punctul final ale acestui proces îl constituie banii. Aici banii nu se cheltuiesc, ci se avansează numai. Mișcarea banilor în calitate de capital este infinită. Sfârșitul unui circuit formează începutul unui alt circuit ș.a.m.d. Conținutul

acestui proces constă în ceea ce suma de bani obținuți să depășească suma de bani avansați inițial. Forma completă a mișcării banilor în calitate de capital se exprimă astfel: $B-M-B^1$, unde $B^1 = B + AB$, adică este egal cu suma banilor inițial avansată plus un anumit spor. În felul acesta, *capitalul este o valoare autocrescândă sau o valoare ce aduce plusvaloare*.

Posesorul de bani, care efectuează mișcarea $B-M-B^1$, funcționează ca un capitalist. Creșterea valorii devine un scop în sine al capitalului, un scop subiectiv al capitalistului.

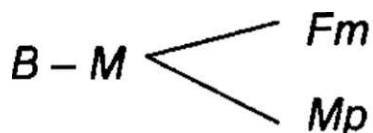
Formula $B-M-B^1$ este formula generală a capitalului. Ea se referă la toate formele de capital: negustoresc, cămătăresc, industrial ș.a. Sursa de creștere a capitalului o constituie supramunca muncitorilor salariați.

Partea din capital, care se transformă în mijloace de producție și care în procesul de muncă nu-și schimbă mărimea valorii, a fost denumită de K.Marx *capital constant*. Partea din capital, care se transformă în forță de muncă și care în procesul de producție își schimbă valoarea (întrucât forța de muncă reproduce echivalentul valorii sale și creează peste această valoare plusvaloarea), a fost denumită de K.Marx *capital variabil*.

Valoarea capitalului constant consumat în producție nu face decât să se manifeste din nou în produsul finit. Valoarea capitalului variabil, egală cu valoarea forței de muncă cumpărate de capitalist, se cheltuiește în scopul sporirii valorii avansate inițial. În procesul de muncă muncitorul creează o valoare egală cu mărimea capitalului variabil, precum și plusvaloarea. Prin urmare, plusvaloarea este numai un spor al capitalului variabil. Mărimea valorii nou create poate fi exprimată prin formula $V+m$, unde V este valoarea reprodusă a forței de muncă, iar m - plusvaloarea.

Așa dar, formula valorii mărfurilor (W) create la întreprindere, se prezintă în felul următor: $W = C + V + m$

În mișcarea sa capitalul trece prin procesul producției și prin procesul circulației. Totodată, mișcarea oricărui capital, investit în producție, începe cu forma lui bănească. Posesorul avansează o anumită sumă de bani pentru procurarea mijloacelor de producție (Mp) și forța de muncă (Fm). Primul stadiu al mișcării capitalului poate fi exprimat astfel:



^A În această fază de mișcare capitalul bănesc se transformă în capital productiv. Cumpărarea pe piața muncii a forței de muncă constituie condiția determinantă pentru transformarea valorii avansate, care se prezintă sub forma de bani în capital, adică în valoare ce aduce plusvaloare. Cumpărarea forței de muncă, adică $B - Fm$ exprimă relațiile dintre capitalist și muncitorii salariați. Cumpărarea mijloacelor de producție, adică actul $B - Mp$ exprimă legăturile dintre capitaliști privind repartiția mijloacelor de producție.

Cea de a doua fază de mișcare a capitalului constă în consumarea productivă a mijloacelor de producție și a forței de muncă cumpărate de posesorul de bani. Ea poate fi exprimată în felul următor: ...P... Punctele dinaintea literei P înseamnă, că circulația capitalului este întreruptă, dar procesul circuitului lui nu s-a oprit, deoarece din sfera circulației de mărfuri el intră în sfera producției.

Ca urmare a transformării capitalului bănesc în capital productiv valoarea capătă o astfel de formă naturală, în care ea nu poate să continue circulația și trebuie să intre în sfera consumului productiv. Ca rezultat al funcționării capitalului productiv se creează marfa, în care este întruchipată plusvaloarea. După crearea mărfii procesul de producție se întrerupe (ceea ce este notat cu puncte după litera P), iar capitalul productiv se transformă în capital-marfă, în M .

Cea de a treia fază de mișcare a capitalului poate fi exprimată astfel: $M^1 - B^1$, unde M înseamnă că marfa produsă conține plusvaloare creată de supramunca muncitorilor salariați. În această fază capitalistul apare ca vânzător al mărfurilor create la întreprinderea sa. În urma vânzării lor capitalul obține din nou forma inițială - forma bani. Plusvaloarea din forma marfă se transformă în forma bani.

Așadar, în mișcarea sa capitalul capătă succesiv trei forme: bănească, productivă și marfă, respectiv celor trei faze ale circuitului său. Una din aceste faze se referă la sfera producției, iar celelalte două - la sfera circulației.

Mișcarea capitalului, în procesul căreia el se transformă succesiv dintr-o formă în alta și se întoarce la forma inițială, a fost denumită de K.Marx circuitul capitalului. Circuitul capitalului luat în ansamblu se exprimă prin următoarea formulă:

$$B - M \begin{array}{l} \nearrow Fm \\ \searrow Mp \end{array} \dots P \dots M^1 - B^1$$

Această formulă arată în mod ilustrativ scopul producției capitaliste - sporirea plusvalorii.

Însăși natura capitalului condiționează necesitatea repetării mișcării lui. Circuitul capitalului, determinat nu ca proces izolat, ci ca proces periodic a fost denumit de K.Marx *rotația capitalului*.

Intervalul de timp, în cursul căruia întreaga valoare capitală avansată trece prin faza producției și circulației, constituie *timpul de rotație a capitalului*. Ca unitate de măsură a timpului de rotație servește, de obicei, anul. Cunoscând numărul de rotații, făcute de diferite capitaluri în decurs de un an, putem stabili viteza de rotație a lor.

Numărul de rotații ale capitalului se calculează după formula: $N = R / r$, unde N este numărul de rotații, R - unitatea de măsură a vitezei de rotație a unui capital (un an - 12 luni), r - timpul de rotație a capitalului dat. Spre exemplu, capitalul care face o rotație în decurs de trei luni va efectua în decurs de un an patru rotații ($N=12/3$), iar capitalul care efectuează o rotație în decurs de 18 luni, va face în decurs de un an numai $2/3$ din rotația sa ($N=12/18$).

Cu cât mai repede decurge rotația capitalului, cu atât mai repede decurge rotația părții lui variabile, ceea ce sporește posibilitățile de a obține o mai mare plusvaloare.

Unul din cei mai importanți factori, ce influențează viteza de rotație a capitalului, îl constituie compoziția capitalului productiv, care se împarte în capital fix și capital circulant. În viziunea lui K.Marx, capitalul fix reprezintă partea din capitalul productiv (clădirile, instalațiile, mașinile, utilajele ș.a.) care participă în întregime la procesul de producție, dar își transmite valoarea asupra produsului creat parte cu parte, pe măsura uzurii sale. Capitalul circulant este partea din capitalul productiv, a cărei valoare în procesul consumării ei se transmite totalmente asupra produsului și revine în întregime la proprietar sub formă bănească în cursul fiecărui circuit. La capitalul circulant se referă materiile prime, materialele auxiliare, combustibilul ș.a. La capitalul circulant se referă și acea parte a capitalului, care se avansează pentru angajarea forței de muncă, adică capitalul variabil (V).

³¹ K.Marx „Capitalul”. Vol.II, pag. 176

Acesta este, într-o expunere succintă, demersul lui K.Marx în cercetarea conținutului și rolului capitalului în economia capitalistă de piață.

Discuțiile privind esența și rolul capitalului continuă. În viziunea unor economiști contemporani capitalul nu este o valoare autocrescândă, ca în accepțiunea lui K.Marx, ci o anumită sumă de bani sau un simplu ansamblu de mijloace de producție utilizate în procesul activității economice. De exemplu, unul din adepții doctrinei neoclasice **John Bates Clare** (1847-1938) considera că capitalul desemnează ansamblul de bunuri capitale necesare producției, o „bogăție” productivă. Întemeietorul teoriei „economiei mixte”, economistul american **Paul Samuelson** definește capitalul ca un factor nemijlocitor de producție, ca bunuri materiale produse de sistemul economic însuși. Pot fi prezentate și alte concepții. Dar să ne limităm la acestea. Important este să determinăm care din teoriile examinate mai sus conțin un suport științific propriu-zis și care nu conțin un așa suport.

7

TEORII VIZÂND SALARIUL

Salariul, ca formă de remunerare a forței de muncă, se aplică din timpurile cele mai îndepărtate. Încă în **Codul tui Hammurabi** (mileniul II î.e.n.) apare reglementat fenomenul „muncii salariate”, fenomen generat, pe de o parte, de perioadele în care se crea o mai mare cantitate de muncă, ce nu putea fi acoperită exclusiv prin munca sclavilor și, pe de altă parte, ca urmare a existenței clasei sociale a „oamenilor liberi”, care aveau posibilitatea de a angaja. Angajarea trebuia să se facă, conform Codului, pe o perioadă scurtă de timp și în baza unei anumite sume, ce era stabilită și reglementată legal.

Toma d'Aquino în lucrarea sa *Suma teologică* (1266), analizând salariul, a precizat că lucrătorul trebuie să obțină contra muncii sale un *salariu just*". Acest salariu trebuie să-i permită să trăiască el și familia sa, la nivelul poziției pe care o ocupă în structura claselor sociale. Întrucât nivelul „salariului just” nu se determina prin jocul liber al cererii și ofertei, el trebuia asigurat de către stat prin aplicarea regulilor privind rangul, privilegiile și beneficiile participanților la diferite tipuri de activități.

Preocupat de problema salariului, fiziocratul **Anne Robert Jasques Turgot** considera că principiul liberei concurențe acționează și în relațiile dintre muncitori și întreprinzători. El a dat cea mai reușită formulare, pentru acea vreme, a legii salariilor. R.Turgot nu s-a limitat la afirmația că salariul se reduce la minimul mijloacelor de subzistență, ci și explică pentru ce se produce acesta. Având posibilitatea să aleagă dintr-un număr mare de muncitori, întreprinzătorul îi preferă pe cei care sunt de acord să lucreze pentru cea mai mică sumă. Muncitorii își micșorează, astfel, unul altuia *prețul muncii* lor. Într-o asemenea stare de lucruri între toate genurile de muncă se stabilește doar salariul care tinde spre *minimul mijloacelor de trai necesare*. Deci, momentul hotărâtor al determinării mărimii salariului este *concurența dintre muncitori*.

R.Turgot a înțeles bine și ce este acela muncitor salariat. „Simplul muncitor, care posedă numai brațele și meseria, va avea cele necesare numai în măsura în care va reuși să-și vândă munca sa". Condiția apariției muncii salariate este separarea producătorului de

proprietatea funciară, pământul reprezentând, la vremea respectivă, cel mai important mijloc de producție.

La Adam Smith, campionul liberalismului economic clasic, problematica repartiției veniturilor factorilor de producție este strâns legată de teoria valorii bazate pe muncă. În lucrarea sa *Avuția națiunilor* el apreciază că, *salariul este singurul venit care se bazează pe munca proprie a beneficiarilor săi*, celelalte venituri primare - profitul și renta funciară - constituie scăzăminte din valoarea noucreată, deci însușire de muncă străină. Salariul este prețul muncii pe care lucrătorul o vinde capitalistului. El este o mărime variabilă în timp, determinată de necesitatea asigurării mijloacelor de subzistență necesare muncitorului și familiei sale. Salariul, după părerea lui A.Smith, trebuie să fie, în cele mai multe împrejurări, chiar ceva mai mare decât minimul de existență. Astfel ar fi imposibil pentru muncitor să întemeieze și să întrețină o familie, iar cursul vieții unor asemenea muncitori n-ar putea dura mai mult de o generație.

A.Smith considera că există două tipuri de salarii: nominal și real, și susține că salariile mari sunt o dovadă a prosperității societății și nu un stimulent pentru muncitori de a lucra mai bine.

David Ricardo în opera sa *Despre principiile economiei politice și ale impunerii*, la fel ca și predecesorul său A.Smith, pune teoria valoare-muncă la temelia teoriei repartiției factorilor de producție și a veniturilor acestora. D.Ricardo a fost preocupat nu numai de modul în care se creează bogăția, aspect major al cercetării economice din vremea sa, ci și de modul în care se distribuie bunurile create în procesul muncii. În acest sens el scrie: „A descoperi legile care guvernează această distribuție constituie principala problemă în economia politică” .

În cadrul teoriei repartiției, salariul este considerat de D.Ricardo „prețul natural al muncii”, prin care se înțelege valoarea forței de muncă determinată de valoarea mijloacelor de subzistență necesare producerii și reproducerii ei. El afirmă, că salariile trebuie lăsate la concurența liberă și loială de pe piața muncii și nu trebuie niciodată să fie rezultate din amestecul legislației. Legea cererii și ofertei este cea care va funcționa și pentru factorul muncă, la fel ca pentru orice tip de marfă. Prin urmare, D.Ricardo distinge și un „preț de piață al muncii”,

³² David Ricardo "Despre principiile economiei politice și impunerii". Voi.). Chișinău, Ed.Universus, 1992, pag.57

categorie care ar reflecta, potrivit concepției sale, prețul plătit în mod real pentru muncă conform raportului dintre cerere și ofertă. El va cuprinde salariul sub trei ipostaze: salariul real, salariul nominal și salariul relativ, raportat la profit.

D.Ricardo formulează concluzia că, datorită creșterii populației, se va înregistra o cerere neconținută de produse agricole. Aceasta va determina o creștere a prețurilor produselor agricole: pe lângă creșterea prețurilor se va înregistra și o creștere a salariului nominal, având drept consecință directă micșorarea profitului. D.Ricardo a formulat o „lege naturală” a salariilor conform căreia nivelul prețului de piață al muncii oscilează în jurul celui natural, adică în jurul condițiilor reproducției simple a forței de muncă.

John Stuart Mill a respins concepția ricardiană a salariului stabilit la nivelul minimului de existență. În concepția lui **J.Mill**, aceasta ar fi nivelul minim al salariului, nu salariul efectiv. Salariul efectiv depinde de raportul **cerere-ofertă**, adică de relația dintre importanța populației muncitorești (oferta) și creșterea fondurilor destinate plății salariilor (cererea). Salariile depind, spune el, de raportul dintre importanța numerică a populației muncitorești și capital, adică de fondurile consacrate cumpărării forței de muncă. Ca și A.Smith, J.Mill considera că evoluția populației și a forței de muncă sunt automat reglate de evoluția mijloacelor de trai și cele pentru cumpărarea forței de muncă. Pe măsura dezvoltării societății fondul de salarii crește.

Cu totul altfel a definit salariul autorul „*Capitalului*” **Karl Marx**. În accepțiunea sa *salariul este forma transformată a valorii și, ca urmare, a prețului mărfii specifice forța de muncă*.

Esența salariului în societatea capitalistă este explicată astfel. Exploatarea oamenilor muncii de către proprietarii mijloacelor de producție în condițiile societății sclavagiste și ale societății feudale avea un caracter necamuflat. Stăpânul de sclavi sau feudalul își însușea deschis produsul muncii străine, luând direct produsul de la producător. Cu totul altfel stau lucrurile în societatea capitalistă. Aici sistemul de însușire a muncii străine este bine camuflat. Aceasta datorită formei înșelătoare a salariului.

În aparență totul se prezintă astfel ca și cum munca muncitorului ar fi plătită în întregime. O asemenea iluzie se creează, în primul rând, deoarece capitalistul plătește muncitorului salariul nu în momentul când îl angajează, ci după ce acesta cheltuiește o anumită cantitate de

muncă. Prin urmare, la suprafață, salariul apare sub formă de preț al muncii, adică sub forma unei anumite cantități de bani, pe care i-o plătește stăpânul angajatului. În realitate, însă, prin natura sa munca nu poate fi marfă, ea însăși constituie procesul de creare a mărfurilor și de aceea nu poate servi ca obiect de vânzare-cumpărare. Dacă s-ar presupune, că munca ar avea valoare, atunci această valoare ar trebui măsurată. Dar cu ce ? Poate cu valoarea produsului, în care este întruchipată munca ? Dar, după cum se știe, valoarea mărfii se măsoară ea însăși cu cantitatea muncii cheltuite pentru producerea ei. Prin urmare, valoarea muncii se măsoară prin muncă, afirmație care nu este decât o tautologie banală. Afară de aceasta, dacă valoarea muncii s-ar măsura într-adevăr cu valoare produsului creat de ea, muncitorul ar fi trebuit să primească pentru munca sa sub formă de salariu întreaga valoare creată de el. Atunci, însă, proprietarului mijloacelor de producție nu i-ar mai rămâne nici un surplus de valoare peste salariul plătit muncitorului, iar producția de mărfuri ar pierde orice sens. În realitate pe piața muncii posesorul de bani îi este opusă în mod nemijlocit nu munca, ci forța de muncă. Adică capacitatea muncitorului de a munci. Se vinde nu munca, ci forța de muncă a muncitorului lipsit de mijloace de producție.

În procesul muncii muncitorul reproduce valoarea forței sale de muncă și, afară de aceasta, creează plusvaloarea, pe care și-o însușește fără plată capitalistul. Plătind salariul, posesorul mijloacelor de producție compensează numai o parte din valoarea creată de muncitor, și anume acea parte, ce este echivalentă cu valoarea forței lui de muncă. Cealaltă parte a valorii nou create formează plusvaloarea. Prin urmare, întrucât capitalistul compensează sub formă de salariu valoarea forței de muncă, consumată în procesul de muncă, salariul reprezintă o altă întruchipare, o altă formă a valorii forței de muncă.

Valoarea forței de muncă, exprimată în bani, constituie prețul forței de muncă. Așadar, valoarea și prețul forței de muncă capătă la suprafața societății burgheze forma de preț al funcției ei, adică forma de preț al muncii.

Au trecut circa 140 de ani de la elaborarea teoriei marxiste a salariului. Pe parcursul acestei perioade societatea capitalistă, botezată de contemporani și economie de piață, a cunoscut diferite modificări. S-a păstrat fără schimbări doar argumentarea științifică a conținutului salariului efectuată de autorul „*Capitalului*”

În literatura economică se întâlnesc și alte concepții cu privire la salariu. Spre exemplu, în a doua jumătate a secolului al XIX J. Mill și Mac-Culloch au formulat concepția *fondului de salarii*, conform căreia nivelul salariului ar depinde de un anumit fond de salarizare, a cărui mărime ar fi neschimbată, precum și de numărul muncitorilor. Dacă salariul muncitorilor, afirmau adepții acestei concepții, va depăși nivelul determinat de mărimea fondului de salarii și de numărul populației active, atunci va crește inevitabil șomajul. Ei explicau aceasta prin faptul că dacă o parte din muncitori va obține sporirea salariilor, atunci fondul de salarii, ce va rămâne, se va reduce și ceilalți muncitori vor fi nevoiți să se mulțumească cu un salariu mai mic sau vor complecta piața forței de muncă.

Una din teoriile despre salariu ce se bucura de popularitate la sfârșitul secolului XIX-lea și în prima treime a secolului XX-lea, a fost teoria productivității finale, formulată de economistul englez Alfred **Marshall** și economistul american **John Clare**. Esența acestei teorii constă în aceea că sursele veniturilor claselor principale ale societății contemporane le-ar constitui, precum că, cei trei factori ai producției: munca, ce creează salariul, pământul, ce creează renta, și capitalul, ce creează profitul. În această viziune, nivelul salariului este determinat de produsul ce rezultă din sporul de muncă de la urmă, sau de așa-zisa productivitate finală a muncii. La angajarea muncitorilor suplimentari (peste numărul lor „final”) valoarea produsă de ei va fi mai mică decât cheltuielile pentru plata muncii lor. De aceea posesorilor factorilor de producție nu le convine să angajeze astfel de muncitori.

Concepția *productivității finale* a fost pusă la baza teoriei *salariului reglementat*, formulată de economistul englez **John Maynard Keynes** (1883-1946). J. Keynes leagă volumul producției și folosirea forței de muncă de un anumit nivel al salariului. Atunci când rămân neschimbate nivelul tehnicii, organizarea și mijloacele de producție, volumul producției (iar ca urmare și al folosirii forței de muncă) este în raport invers cu salariul real. Sporirea folosirii forței de muncă fără mărirea numărului de mașini și utilaje duce, după părerea lui J. Keynes, la scăderea productivității muncii „muncitorului marginal”, iar de aici - la reducerea salariului real. De aceea, reducerea salariului real printr-o inflație „moderată” și „reglementată” va servi drept unul din mijloacele ce contribuie la creșterea folosirii forței de muncă.

În cursul ultimilor decenii au fost întreprinse noi încercări privind analiza salariului prin intermediul concepției *spiralei inflației*, *salariului și prețurilor*, *teoriei compensării* ș.a. Toate fiind subordonate analizei diferitor aspecte a nivelului și formelor salariului, dar nu și esenței acestuia.

În condițiile contemporane salariul constituie pentru majoritatea populației cel mai important venit. El reprezintă circa 80% din venitul național al țărilor industrial dezvoltate. În această situație este firesc ca salariul să stea în atenția atât a teoreticienilor, cât și a practicienilor.

Pentru practica economică interesează mai puțin discuțiile cu privire la definirea salariului ci mai mult modalitățile prin care se determină mărimea acestuia pentru fiecare angajat.

Pe parcursul evoluției sale, salariul a cunoscut diverse forme de plată. În esență, ele se pot reduce la două forme de bază: *a) salariul după timpul lucrat* și *b) salariul în acord*.

Salariul după timpul lucrat este forma de salariu prin care plata forței de muncă se efectuează în funcție de timpul lucrat: oră, zi, săptămână, ș.a. De regulă, se întâlnește în cazurile în care munca este completă și dificil de normat

Salariul în acord este forma de plată pe lucrător sau în echipă în funcție de cantitatea de obiecte realizate, sau de operațiuni executate. Se aplică la acele activități unde se poate norma munca.

Indiferent de formele prin care se determină salariul, acesta capătă expresie bănească. Sub acest aspect, salariul este cunoscut ca salariu nominal și salariu real. Salariul nominal este prezentat de suma de bani pe care lucrătorul o primește în urma închirierii capacității sale de muncă. Salariul real reprezintă cantitatea de mijloace de subzistență și servicii pe care salariatul și le poate procura cu salariul nominal. În principal, salariul real depinde de doi factori și anume: mărimea salariului nominal și nivelul prețurilor.

Nivelul salariului diferă de la o țară la altă țară și de la o perioadă de timp la alta. Spre exemplu, în anul 2005 salariul mediu lunar a constituit în Republica Moldova 1360 lei și s-a mărit față de anul 2000 cu 60%.

8

TEORII DESPRE PROFIT

Unul din veniturile care se obțin în cadrul activității economice este profitul. Acesta, în sens foarte larg, poate fi privit ca fiind câștigul realizat, în formă bănească, de către cei ce inițiază și organizează o activitate productivă. Problema care se ridică pentru teoreticieni este privitoare la natura și conținutul profitului, iar pentru agenții economici - de a se stabili raportul în care acesta se găsește cu celelalte venituri (salarii, rentă, dobândă) și, mai ales, modalitățile prin care se poate asigura maximizarea lui..

În ce privește conținutul categoriei de profit, se poate spune că au existat și există mai multe puncte de vedere, unele foarte asemănătoare între ele, altele opuse. Ca atare, se disting două mari concepții: una care include acele puncte de vedere după care profitul apare ca recompensă a factorilor de producție, alta, conform căreia profitul este valoarea supramuncii însoțită gratuit de cei ce posedă capitalul.

O primă interpretare a profitului a făcut-o fondatorul doctrinei justiției sociale **Thoma d'Aquino**. El a definit „*profitul just*” ca diferență pozitivă între prețul de vânzare și cel de cumpărare a mărfurilor. Obținerea „profitului just” este motivată de T.d'Aquino astfel:

- ca necesitate pentru vânzător de a-și cumpăra mijloace de trai și de a acorda ajutor celor nevoiași;
- ca remunerație pentru serviciul prestat;
- pentru ameliorările aduse mărfurilor vândute;
- ca diferență de curs în timp și spațiu;
- pentru acoperirea riscurilor vânzătorului.

La mercantiliști sursa profitului era considerat comerțul exterior, iar mărimea câștigului se determina de actul de înstrăinare a mărfurilor, datorită căruia marfa se vinde mai scump decât a fost cumpărată.

Referindu-se la profit, **William Petty** s-a pronunțat împotriva limitării legale a acestuia de către stat, arătând că acesta era un preț care se stabilea pe piață.

Spre deosebire de **Francois Quesnay**, fondatorul doctrinei fiziocrate, confratele său **R-Turgot** nu nega posibilitatea obținerii de

profit» atât de industriași, cât și de comercianți. Dar, deduce profitul din procent (dobândă), iar procentul din rentă. El aprecia că procentul trebuie să fie chiar mai mare decât renta, deoarece creditorul riscă mai mult decât proprietarul pământului. Din moment ce a fost demonstrat că banii trebuie să aducă beneficii, este dovedit că beneficii trebuie să aducă și comerțul și industria, deoarece și în acestea se investesc bani. Ba mai mult. Acest profit trebuie să fie egal cu dobânda la capitalul investit, plus salariul industriașului pentru munca sa, plus remunerarea pentru risc. După Turgot, dobânda și forma transformată - profitul - sunt scăzăminte din produsul net (numit ulterior de Karl Marx „plusvaloare”).

Pentru **Adam Smith** profitul exprimă venitul proprietarului de capital și el nu trebuie confundat cu salariul, deoarece mărimea lui depinde de mărimea capitalului de care dispune patronul, deci, și de numărul lucrătorilor pe care îi poate folosi. La A.Smith, profitul apare sub două accepțiuni: în sens general, ca un plusprodus sau surplus total din valoarea creată de muncitorii salariați peste salariul încasat de ei, cât și în sens restrâns, beneficiu sau profitul propriu-zis al patronului, în acest caz el semnalează tendința de egalizare a ratei profitului la scara întregii economii naționale, ca urmare a migrației capitalurilor dintr-o ramură în alta, ca manifestare a luptei de concurență.

În viziunea lui Adam Smith profitul reprezintă un scăzământ din produsul muncii muncitorului. Profitul este produs de toate ramurile producției materiale, și nu numai de agricultură, cum aprecia fiziocratul Fr.Quesnay.

Potrivit structurii de clasă dată de fondatorul liberalismului economic clasic (muncitori, capitaliști, proprietari funciari) valoarea mărfurilor se compune din salariu, profit și rentă, adică el confundă valoarea mărfurilor cu venitul diferitor clase sociale. Totodată, A.Smith susține că sursa tuturor veniturilor (dar mai înainte a valorii) este munca muncitorilor salariați.

Alt adept al liberalismului economic clasic **David Ricardo** definește profitul drept diferență dintre valoarea nou creată și salariu, „întreaga valoare a mărfurilor (nou creată - A.B.) este împărțită numai în două porțiuni: una o constituie profitul capitalului și cealaltă salariile muncii”.³³ Urmărind raporturile de intercondiționare dintre salariu și

" David Ricardo "Despre principiile economiei politice și impunerii". Vol.I. Chișinău, Editura Universus, 1992, pag.111

profit, D.Ricardo constată că ele au o mișcare inversă. Dacă, de exemplu, salariul crește, relativ sau și absolut, cu aceeași mărime se va modifica profitul, dar printr-o mișcare inversă (va scădea).

Nerezolvând (sau necunoscând) deosebirile dintre procesul de *formare* a valorii și procesul de *valorificare* al capitalului, D.Ricardo pune semnul egal între salariu și produsul muncii; între profit și plusvaloare; între muncă și forța de muncă, între capitalul constant și capitalul variabil. Aceste aspecte au fost dezvoltate ulterior, de pe alte poziții, de către K.Marx.

Ocupându-se de rata profitului, D.Ricardo descoperă *rata mijlocie a profitului* și atrage atenția asupra tendinței istorice de scădere a acesteia.

Pentru J.S.Mill profitul era un venit al capitalului, dobânda nu era decât o formă particulară de profit. După el, rata profitului tinde spre egalizare și nu spre scădere.

Unul din adepții socialismului utopic (irealizabil) **Pierre Joseph Proudhon** în lucrarea sa *Ce este proprietate* (1840) apreciază că profitul este plusul de valoare creat prin coeziunea muncitorilor uniți. Valoarea creată de n muncitori *uniți*, este mai mare decât cea rezultată prin însumarea valorii crescută de n muncitori *separați*. Această diferență și-o reține capitalistul, deși este creată de muncitori.

Karl Marx în opera sa *Capitalul* analizează profitul de pe poziția diviziunii sociale a muncii. Datorită dezvoltării în continuare a diviziunii sociale a muncii capitalul comercial și capitalul de împrumut încep să funcționeze ca o parte diferențiată a capitalului industrial. Respectiv în componența clasei burgheze se formează trei grupuri de capitaliști: industriali, comerciali și creditori, iar plusvaloarea (m) se dezmembrează și capătă forme concrete: profit industrial și comercial (P) și de dobândă pentru împrumut (of). În afară de aceasta, o parte din plusvaloarea creată de supramunca muncitorilor agricoli este înșușită gratuit de proprietarii funciari sub formă de rentă (R).

Prin urmare, la repartitia plusvalorii i-au parte toate cele trei grupuri de capitaliști și marii proprietari funciari. Această repartitie poate fi exprimată astfel:



Așadar, unica sursă a formării profitului, a rentei și a dobânzii este plusvaloarea. Transformarea plusvalorii în profit a fost examinată de către K.Marx în felul următor. Valoarea oricărei mărfi (W), produse la o întreprindere capitalistă, include în sine valoarea transformată și valoarea nou creată. Aceasta poate fi prezentată prin formula $W = C + (V + m)$, în care C este valoarea mijloacelor de producție, care au fost folosite în cadrul procesului de producție respectiv, valoarea care a fost transformată asupra mărfii nou create, iar $(V + m)$ este noua valoare, creată în urma cheltuielilor de muncă vie în cadrul procesului de producție respectiv. Această valoare nouă este constituită din echivalentul valorii forței de muncă (V) și din plusvaloare (m).

Capitalistul cheltuiește pentru producție nu muncă, ci capital, o parte a căruia este cheltuită pentru cumpărarea mijloacelor de producție, iar cealaltă parte - pentru retribuirea forței de muncă. Plusvaloarea nu-l costă nimic pe capitalist. El nu plătește pentru întreaga valoare $(V + m) >$ nou creată de muncitor, ci numai pentru o parte a ei, egală cu prețul forței de muncă folosite (V).

Anume cheltuielile de capital pentru producerea mărfii și formează cheltuielile de producție. Din punct de vedere cantitativ acestea din urmă sunt mai mici decât valoarea mărfii cu mărimea plusvalorii și se exprimă prin formula: $K = C + V$. În acest caz formula valorii $W = C + (V + m)$ se transformă în formula $W - K + m$, adică valoarea este egală cu cheltuielile de producție plus plusvaloarea.

În practica societății plusvaloarea se manifestă sub forma de profit și apare ca un rezultat nu numai al capitalului variabil, ci al întregului capital avansat. Aceasta se datorează faptului, că în cheltuielile de producție se șterge limita dintre capitalul constant și capitalul variabil. Situația se complică în urma faptului că la suprafața fenomenelor nu se vede care anume parte din capitalul avansat crește de la sine și îi aduce capitalistului un venit suplimentar și care parte este doar transferată prin munca concretă a muncitorului salariat asupra valorii noului produs destinat vânzării. De aceea se creează impresia că plusvaloarea ar fi un rod al funcționării întregului capital avansat și nu numai a părții lui variabile, cum este în realitate. Anume din aceste considerente precursorii lui K.Marx confundau întreaga plusvaloarea numai cu o parte a acesteia - numai cu profitul sau numai cu renta.

K.Marx în mod științific a apreciat că profitul este forma transformată a plusvalorii. Dacă notăm profitul cu litera P , cheltuielile de producție cu litera K , formula valorii mărfii se va prezenta astfel: W

$= K + P$, adică valoarea mărfii este egală cu cheltuielile de producție plus profitul. În timp ce formula valorii mărfii $W = C + (V + m)$ dezvăluie structura internă a valorii mărfii și arată care este izvorul valorii nou create - munca vie a muncitorilor salariați, expresia valorii mărfii sub forma $W = K + P$ prezintă fenomenele așa cum ele apar la suprafață și maschează exploatarea muncii salariate.

Profitul este scopul direct și principal al activității economice. Avansând un capital pentru producția de mărfuri posesorul lui se interesează în primul rând de gradul creșterii acestuia, de surplusul de valoare ce poate fi obținut. Aceasta își găsește expresia în rata profitului. *Rata profitului este raportul între plusvaloare și întregul capital avansat exprimat în procente.*

Rata profitului se notează cu litera P' și se exprimă prin următoarea formulă:

$$P' = \frac{m}{K_{av.}} = \frac{m}{C + V} \times 100\% \quad , \text{ în care } K_{av.} \text{ este capitalul avansat.}$$

Rata

profitului este totdeauna mai mică decât rata plusvalorii:

$$m' = \frac{m}{V} \times 100\%$$

Dacă capitalul avansat este de 100 mii de dolari, iar plusvaloarea obținută în curs de un an, este 20 mii de dolari, atunci rata anuală a

plusvalorii va fi de 100% $\left(m' = \frac{20000m}{20000V} \times 100\% \right)$, iar rata

profitului (P') va constitui 20%

$$\left(\frac{20000}{100000} = \frac{20000m}{80000C + 20000V} \times 100\% \right)$$

Dacă rata plusvalorii arată gradul de exploatare a forței de muncă, atunci rata profitului - gradul de eficiență a utilizării întregului capital avansat.

Rata profitului depinde de un șir de factori, cum sunt: rata plusvalorii, compoziția organică a capitalului, economisirea capitalului constant, viteza de rotație a capitalului.

Rata mijlocie a profitului constituie raportul dintre întreaga plusvaloare creată de toți muncitorii salariați, și întregul capital avansat în toate ramurile producției, raport exprimat în procente. Profitul,

obținut pe baza ratei mijlocii a capitalului avansat, se numește profit mijlociu.

Odată cu dezvoltarea producției de mărfuri rata profitului are o tendință de scădere. A.Smith considera că aceasta are loc din cauza existenței unui belșug de capitaluri. D.Ricardo condiționa scăderea ratei profitului prin „legea fertilității descrescânde” a solului, formulată încă de fiziocratul R.Turgot.

K.Marx a explicat că tendința de scădere a ratei profitului este condiționată de ridicarea compoziției organice a capitalului. Sporirea compoziției organice a capitalului este condiționată de realizarea în producție a progresului tehnic, ceea ce duce la creșterea capitalului constant și la reducerea relativă a capitalului variabil.

În literatura de specialitate este cunoscută concepția neoclasicului Eugen von **Bohm-Bawerk** despre profit. El explică natura profitului astfel: întreprinzătorul angajându-l pe muncitor îi plătește un bun prezent, forța sa de muncă, prin salariu. Munca este un bun viitor și va crea bunuri de valoare mai mică decât salariul. De aceea, pentru a respecta echivalența schimbului, muncitorul va trebui să creeze o valoare suplimentară. Deci, salariul (bun prezent) de 1000 dolari va fi egal cu o valoare de 1100 dolari produsul muncii (bun viitor). În felul acesta muncitorul nu este exploatat (cum rezultă din teoria marxistă a valorii-muncă), ci numai astfel se asigură echivalența schimbului între un bun prezent și unul viitor.

Există și alte păreri privind esența și importanța profitului. Ținând cont de limitele spațiului lucrării date ne mărginim cu cele examinate.

În concluzie menționăm, că profitul se diferențiază de celelalte venituri. Spre deosebire de salariu, rentă, dobândă, el nu are bază contractuală, depinzând de succesul și de norocul întreprinzătorului de a nu întâlni o concurență distrugătoare ș.a.

Profitul este considerat drept motor al economiei de piață, constituie motivația obiectivă a activității economice. „Motivația producătorului este perspectiva profitului pe care caută într-o perioadă nespecificată de timp să-l maximizeze”.³⁴ În această perspectivă toate întreprinderile - indiferent de mărimea sau forma de proprietate - își organizează și desfășoară activitatea sub semnul profitului. Aceasta

³⁴ John K.Galbraith "Știința economică și interesul public". București, Editura Politică, 1982, pag.28

întrucât profitul constituie singura sursă de autofinanțare a dezvoltării lor.

în economia contemporană profitul îndeplinește următoarele funcții:

1. Funcția de motivare a unităților economice, luate în ansamblu. Profitul stimulează inițiativa producătorilor, determină acceptarea riscului de către agenții economici, și prin aceasta, contribuie la stimularea producției de bunuri.
2. Funcția de creștere economică, ce pune în evidență faptul că profitul stă la baza sporirii producției, a dezvoltării firmelor existente, a apariției de noi întreprinderi ș.a. El reprezintă sursa principală a acumulării pe baza căreia se efectuează noile investiții de capital.
3. Funcția de control asupra activității economice. Profitul este un adevărat barometru pentru fiecare întreprindere. El generează și imprimă spiritul de economisire la toate nivelurile de activitate economică.

9

TEORIA RENTEI FUNCiare

Categoria economică de rentă a fost și este cercetată cu atenție de către gânditorii economici în vederea stabilirii semnificației ei. Din această perspectivă este necesar să arătăm că există mai multe interpretări în legătură cu noțiunea de rentă, originea, formarea și însușirea acesteia.

Tonta d'Aquino, fondatorul doctrinei justiției sociale, considera că există o anumită „Justiție distributivă”, conform căreia fiecărei stări și clase sociale i se cuvin anumite drepturi și obligații. De aceea i se părea că renta funciară este absolut necesară pentru ca posesorii de pământ să fie lipsiți de grija traiului zilnic și să-și poată ocupa timpul, potrivit „funcției” lor firești, cu cultivarea orizontului lor spiritual.

Unul din precursorii liberalismului economic clasic **William Petty** distingea trei categorii de venituri: salariu) pentru muncitor, profitul pentru întreprinzător și renta pentru proprietarii funciari. Despre rentă el a scris puțin.

Principalul fondator al doctrinei fiziocrate **Francois Quesnay** considera că numai agricultura era capabilă să furnizeze omului mai multă bogăție, decât cea reprezentată de semințe și munca agricultorilor. Numai în agricultură are loc producerea „produsului net” însușit de marii proprietari funciari sub formă de rentă.

În ceea ce privește renta funciară, concepția părintelui economiei politice ca știință, **Adam Smith**, este destul de ambiguă. Atunci când încearcă a-i defini natura, A.Smith arată că renta prezintă anumite particularități față de salarii și profit. El afirmă, că renta funciară intră în alt mod în structura prețurilor mărfurilor decât salariul și profitul, căci ea se plătește pentru că pământul se află în proprietate privată. A.Smith se contrazice în ceea ce privește sursa rentei funciare: uneori o consideră scăzământ din valoarea creată de muncitori, alteori „ca un dar al naturii”, iar alteori, o consideră un venit justificat ce revine proprietarului de pământ, fără a arăta însă în virtutea cărui fapt sau argument.

Un adept pesimist al liberalismului economic clasic **Robert Thomas Malthus** (1766-1834) a preluat, ca punct de plecare, explicația fiziocraților și a lui A.Smith, care vedeau în rentă „efectul

natural al unei calități sortită de Dumnezeu pământului, calitate care dă pământului puterea de a face să subziste mai multe persoane decât trebuie să-l cultive".

Pentru R.Malthus renta este rezultatul acțiunii a două legi: *fizice* și *economice*. Conform cerințelor legii fizice pământul are calitatea naturală de a produce o cantitate de produse din ce în ce mai mare. Conform cerințelor legii economice pământul își mărește neconținut propria sa valoare datorită presiunii crescânde a populației asupra subzistențelor. Având în vedere că pământurile sunt de fertilități naturale inegale, capitalurile investite în agricultură dau, inevitabil, câștiguri diferite. Diferența între câștigurile de pe pământurile mai puțin fertile și cele de pe terenurile mai fertile este tocmai *renta funciară diferențială*. Pentru T.Malthus renta este recompensa binemeritată a proprietarului de pământ pentru a fi atras în circuitul economic noi suprafețe de pământ. În viziunea lui T.Malthus, renta funciară apare ca o abatere în minus a costurilor de producție din agricultură, pe terenurile mai fertile, față de *costul marginal* (maximal) înregistrat pe cele mai slabe terenuri. El a susținut că prețul produselor agricole este cu atât mai mare (și deci cu atât mai ridicată renta) cu cât o țară este mai bogată. Creșterea prețului cerealelor în interiorul unei țări era posibilă de oprit prin importul din afară. În altă parte T.Malthus a arătat că creșterea rentei se face în detrimentul scăderii profiturilor și salariilor, idee pe care o regăsim și la D.Ricardo.

O contribuție importantă la constituirea și dezvoltarea teoriei rentei funciare îi aparține lui **David Ricardo**, care a respins ideea fiziocraților, a lui A.Smith și a lui T.Malthus, conform căreia renta funciară era considerată drept un „dar al naturii”. El a cercetat renta funciară prin prisma legii valorii-muncă.

Punctul de plecare îl constituie analiza creșterii prețurilor produselor agricole, fenomen datorat atât volumului sporit de muncă cerut de cultura loturilor cu fertilitate scăzută, cât și de taxele vamale la importul de cereale în Anglia, stipulate în „legea cerealelor” din 1815.

Spre deosebire de A.Smith, D.Ricardo aprecia că renta funciară nu este izvor al valorii, ci consecința faptului că valoarea, deci prețul produselor agricole tind să înregistreze creșteri, drept urmare a faptului că sunt atrase în producție terenuri mai puțin fertile și se cere mai multă muncă.

„Renta implică mai mult zgârcenia decât dărnicia pământului, afirmă D.Ricardo. Dovada o găsim în faptul că fertilitatea nu poate fi,

niciodată, izvor al rentei, ea singură este cauza rentei. Dacă într-un ținut, de exemplu, pământul este în cantitate superioară nevoilor populației, chiar dacă ar fi extrem de fertil, tot nu ar apărea renta. Renta apare numai când creșterea populației silește să fie defrișate terenuri de o calitate inferioară sau mai puțin potrivit situate, iar sacul de grâu mai scump, produs în condițiile mai puțin favorabile, se datorează legilor pieței.

În continuare D.Ricardo explică că renta funciară reprezintă acea parte din produsul pământului care se plătește proprietarului funciar de către arendaș, pentru folosirea forțelor originale și indistructibile ale solului. Ea nu trebuie confundată cu profitul și nici cu dobânda de capitaluri împrumutate.

Cauza apariției rentei funciare o constituie caracterul limitat al pământului arabil, deosebiri de fertilitate și poziție ale diferitelor loturi de pământ, faptul că atragerea în cultură a pământurilor de fertilitate scăzută duce la randamente mici, chiar dacă volumul de muncă prestat este mare. Izvorul rentei funciare este valoarea creată de muncitorii agricoli, care este însă însușită gratuit de proprietarul funciar, ca „plată” efectuată de arendaș pentru permisiunea de a folosi terenul respectiv.

D.Ricardo a analizat și mecanismul creării rentei funciare. El pornește de la ideea că, deoarece măsura mărimii valorii tuturor mărfurilor este dată de timpul cel mai îndelungat, respectiv, de volumul de muncă mare pe terenurile cu fertilitate scăzută atrase în agricultură, înseamnă că stabilirea prețului de vânzare al produselor agricole de piață va fi determinat de această valoare. Practic, în condiții favorabile, când fermierii au cultivat terenuri de calitate superioară, cu o cheltuială de muncă redusă pe unitatea de produs, din vânzarea produselor ei vor obține un profit suplimentar, dar pe care nu-l pot reține, ci potrivit înțelegerii cu proprietarul funciar sunt nevoiți să-l cedeze sub forma rentei.

Deci, renta funciară se exprimă ca diferență dintre prețul produselor agricole pe piață și valoarea individuală mai mică, a produselor obținute pe terenurile cu fertilitate ridicată. Renta nu reprezintă un adaos la averea națională, ci un simplu transfer de valoare, avantajos pentru proprietarii funciari și dăunător pentru consumatori, mai arată D.Ricardo.

³⁵ David Ricardo „Opere alese”. Chișinău, Editura Universul, 1992, pag.88

Prin atragerea în cultură a terenurilor cu fertilitate scăzută, care implică cheltuieli de producție mari, profitul scade, iar renta crește doar relativ, deoarece nu se poate spune că se plătește o rentă funciară, ci doar se realizează o rată generală a profitului.

De analiza rentei funciare s-a ocupat și ultimul clasic al economiei politice ca știință **John Stuart Mill**. El aprecia că renta este un efect al condiției de „monopol”. De fiecare dată când un obiect există în cantități limitate și este imposibil ca oferta lui să crească liber, putem spune că avem monopol. Pentru J.Mill ca și pentru D.Ricardo, renta funciară este diferența între costurile de producție pe diferite terenuri și pentru că terenurile de calitate bună sunt limitate. Cu toate acestea, între J.Mill și D.Ricardo există două deosebiri în privința rentei funciare:

- J.Mill a crezut în existența rentei funciare absolute, obținută pe terenurile cele mai puțin fertile;
- J.Mill n-a crezut, ca D.Ricardo, că renta funciară are tendințe de creștere.

Teoria rentei funciare a fost desăvârșită de către autorul „*Capitalului*” K.Marx. El a „curățat” concepția ricardiană privind renta diferențială de „legea randamentelor descrescânde”; a demonstrat că investiția succesivă de capital pe una și aceeași parcelă de pământ are potențe productive suplimentare și nu în descreștere; a delimitat clar și net renta diferențială de gradul I de renta diferențială de gradul II; a descoperit renta absolută; a explicat mecanismul formării rentei funciare.

K.Marx arată, că renta funciară este un produs al supramuncii muncitorilor agricoli salariați. „Oricare ar fi forma specifică a rentei, - scria el, - tuturor tipurilor ei le este comun faptul că însușirea rentei este forma economică, în care se realizează proprietatea funciară...”³⁶

Renta funciară capitalistă exprimă relațiile de producție dintre trei clase sociale: muncitorii salariați, arendașii și proprietarii funciari.

Referindu-se la renta diferențială, K.Marx a argumentat că cauza formării rentei diferențiale de gradul I și de gradul II constă în *monopolul asupra pământului în calitatea lui de obiect al activității economice*.

Baza rentei diferențiale I o formează diferența dintre prețul de producție al produselor agricole obținute pe terenurile de cea mai joasă

* K.Marx "Capitalul". Vol.III, partea 2, pag. 196

fertilitate, preț care este, totodată, preț de producție social, și prețul de producție individual al produselor agricole obținute pe terenurile cu fertilitate superioară și de pe cele cu fertilitate mijlocie. Anume această diferență și-o însușesc proprietarii funciari atunci, când dau pământul în arendă întreprinzătorilor agricoli.

Mecanismul formării rentei diferențiale I a fost analizat de K.Marx pe baza următorului exemplu. S-a presupus că trei loturi de pământ de aceeași suprafață se deosebesc prin fertilitatea lor. De aceea, deși se cheltuiesc aceleași capitaluri, aceste terenuri dau producție diferită. Renta diferențială I se formează pe loturile cele mai bogate și mijlocii din punct de vedere al fertilității și nu se formează pe terenul cel mai puțin fertil, ceea ce se vede din tabelul de mai jos.

Tabelul 1

Mecanismul formării rentei diferențiale I

Loturi de pământ	Cheltuieli de capital	Profitul mijlociu	Producția (în chent.)	Prețul de producție al unui chental		Renta diferențială I de la 1 chental	Prețul de producție al întregii producții		Suma totală a rentei diferențiale I
				indiv dual	social		indiv dual	social	
1	100	20	4	30	30	0	120	120	0
2	100	20	5	24	30	6	120	150	30
3	100	20	6	20	30	16	120	180	60

Izvorul creării rentei diferențiale I îl constituie supramunca muncitorilor agricoli salariați.

Renta diferențială I apare numai ca rezultat al deosebirilor în ceea ce privește fertilitatea pământurilor, ci și ca urmare a deosebirilor în ceea ce privește **poziția** terenurilor față de piețele de desfacere și față de căile de comunicație. Aceste deosebiri cauzează o inegalitate în nivelul cheltuielilor de transport la o unitate de producție.

Renta diferențială U se formează în cazul, când se fac investiții consecutive de capital într-unui și același teren de pământ. Cheltuielile suplimentare de capital aduc în afară de profitul mijlociu obișnuit și un supraprofit. Până la expirarea termenului contractului de arendă acest supraprofit rămâne la dispoziția arendașului. Atunci, însă, când se încheie un nou contract de arendă, proprietarul funciar, stabilind o plată de arendă sporită, își însușește acest supraprofit.

Procesul de formare a rentei diferențiale II poate fi ilustrat astfel. Să presupunem, că într-un lot de pământ de calitate superioară din punctul de vedere al fertilității (e vorba de lotul al treilea din tabelul 1) s-a investit suplimentar un capital de 100 de dolari. În urma acestei investiții s-a obținut o recoltă de 7 chent. Dacă prețul de producție social al unui chent va fi, ca și mai înainte, de 30 de dolari, prețul de producție social al întregii producții obținute de pe urma investiției suplimentare de capital va ajunge la 210 dolari. Prețul de producție individual al acestei producții va fi numai de 120 de dolari. Prin urmare, în urma investiției suplimentare de capital apare un supraprofit, egal cu 90 de dolari, care ea forma de rentă diferențială II.

Meritul lui K.Marx constă și în descoperirea *rentei absolute*. Aici el a dat răspuns unei întrebări nerezolvate de fondatorii doctrinei liberalismului economic clasic: ce primește proprietarul terenului cel mai sărac, din punct de vedere al fertilității, care dictează condițiile de formare a prețului de piață?". K.Marx a explicat că și acesta primește ceva; că indiferent de gradul de fertilitate și de investiția de capital, proprietarii funciari primesc, tocmai în virtutea monopolului proprietății private asupra pământului *renta absolută*. Anume monopolul proprietății private constituie baza formării acestei rente. Compoziția organică a capitalului, mai joasă în agricultură decât în celelalte ramuri, reprezintă premisa lui. Compoziția organică a capitalului mai joasă în agricultură se traduce prin valori ale produselor agricole mai mari decât prețul general de producție. Următorul exemplu ilustrează fenomenul:

Tabelul 2

Mecanismul formării rentei absolute

<i>Ramura economică</i>	<i>Capital investit</i>	<i>Compoziția organică C/V</i>	<i>C+V</i>	<i>Rata plusvalorii</i>	<i>Plusvaloarea</i>	<i>Diferența de plusvaloare (renta absolută)</i>
<i>Industria</i>	200	8 : 2	160 + 40	100%	40	-
<i>Agricultura</i>	200	6 : 4	120 + 80	100%	80	+40

Exemplul prezentat poate fi înțeles numai dacă se pleacă de la ipoteza că monopolul proprietății private asupra pământului frânează mișcarea liberă a capitalurilor din alte ramuri și, ca urmare, o parte a plusvalorii produse în agricultură nu participă la procesul egalizării

ratei profitului. Tocmai acest surplus de plusvaloare se transformă în rentă absolută. O altă parte a plusvalorii participă la egalizarea ratei profitului. Circulația capitalurilor între industrie și agricultură este greoaie, nu însă și imposibilă. Numai așa se explică, și aici, formarea profitului mijlociu însușit de arendașii capitaliști. Așadar, în agricultură ca și în alte ramuri, renta este o parte a plusvalorii însușită gratuit de către proprietarii funciari.

Renta funciară se încasează sub formă de arendă. Formând principala parte componentă a arende, renta nu se identifică, totuși, cu ea. În afară de renta propriu-zisă ca plată pentru folosirea pământului, arenda cuprinde adesea și dobânda pentru capitalul investit în pământ, precum și amortizarea acestui capital.

În relațiile de vânzare-cumpărare mărimea rentei determină prețul pământului.

Pământul nu este produs al muncii omenești și, de aceea, nu are valoare. Cu toate acestea, în condițiile economiei de piață el devine un obiect de vânzare-cumpărare, la fel ca și toate celelalte mărfuri. Neavând valoare, pământul are preț. Cum se determină, dar, prețul pământului?

Vânzând un lot de pământ, proprietatea lui vinde, de fapt, dreptul la venitul ce se obține de pe el, adică dreptul la rentă. Se înțelege, deci, că proprietarul unui tot îl va ceda doar în cazul, dacă suma obținută în schimb, fiind depusă la bancă sau dată cu împrumut, va aduce sub formă de dobândă un venit egal cu renta. Prin urmare, *prețul pământului este o rentă capitalizată* și se calculează după formula:

în care: Pp este prețul pământului, R - renta, d - rata dobânzii.

Dacă, de exemplu, banca plătește deponenților o dobândă anuală de 5%, atunci un lot de pământ, care aduce o rentă anuală de 1000 dolari, va cost 20 de mii de dolari ($1000/5 \times 100$).

În viața reală prețul pământului se formează pe piața funciară în raport cu jocul cererii și a ofertei. În țările cu economie de piață contemporană prețul pământului este în permanentă creștere întrucât cererea depășește oferta. O altă situație are loc în țările cu economie de tranziție. În Republica Moldova, de exemplu, unde piața funciară se află încă în procesul de formare, tranzacțiile cu loturi de pământ se desfășoară foarte lent datorită faptului că oferta cotași lor este până când mai mare decât cererea. Va trece nu mult timp și situația se va schimba radical.

În cele mai dese cazuri **dobânda** este definită ca fiind venitul pe care îl însușește **proprietarul capitalului bănesc** ca recompensă pentru suma de bani împrumutată. Ea constituie **prețul** capitalului bănesc dat în folosință temporară.

Abordarea noțiunii de dobândă a evoluat în dependență de rolul pe care l-a îndeplinit capitalul dat sau luat cu împrumut. În perioada descompunerii orânduirii comunei primitive și, încă timp îndelungat după aceasta, capitalul bănesc dat cu împrumut se manifesta sub formă de **capital cămătăresc**, iar venitul însușit de proprietarul acestuia era denumit camătă.

Împrumuturile cămătărești erau folosite de obicei nu în calitate de investiții pentru inițierea unei afaceri, ci ca mijloc de plată sau de cumpărare a anumitor bunuri. Stăpânii de sclavi și feudalii se adresau cămătarilor după împrumuturi pentru a-și acoperi cheltuielile extrem de mari, pe care le suportau în legătură cu cumpărarea obiectelor de lux, înălțarea palatelor, organizarea ospetelor pompoase ș.a. Micii producători de mărfuri erau nevoiți să recurgă la serviciile cămătarilor pentru a-și hrăni familia, a plăti impozitele sau renta către proprietarul funciar.

Speculând mizeria în care trăiau țăranii și meseriașii, precum și risipa la care se dădeau stăpânii de robi și feudalii, cămătarii stabileau o dobândă înaltă pentru suma de bani dată cu împrumut, dobândă care înghițea nu numai întregul **plusprodus**, dar și o parte a **produsului necesar** al producătorilor de bunuri materiale. Deseori nivelul dobânzii la capitalul cămătăresc atingea 50, 100 și mai multe procente pe an. Cămătăria, atrăgând gospodăriile debitorilor în mreaja datoriilor, le condamna la decădere și ruinare, frâna dezvoltarea forțelor de producție.

De aceea gânditorii economici din Antichitate și Evul Mediu considerau dobânda o afacere imorală. **Piaton**, de exemplu, cerea interzicerea cu desăvârșire a împrumuturilor cămătărești și a cametei ca sursă de îmbogățire prin însușirea gratuită a muncii străine, împrumuturile de bani cu dobândă au fost condamnate și de **Aristotel**. După părerea lui, în acest caz câștigul provine din însăși moneda, și nu din menirea ei ca instrument al schimburilor. „După cum copiii sunt generați de părinți, - scria Aristotel, - ta fel și dobânda este moneda

generată de monedă, sau multiplicarea monedei prin ea însăși. Această modalitate de a câștiga este cu desăvârșire contrarie naturii lucrurilor".³⁷

Dușman categoric al capitalului cămătăresc și, respectiv, a cametei a fost și Cato **cel Bătrîn**. El considera camăta drept „o ciumă”.

Contra exploatării debitorului s-a pronunțat și biserica din Evul Mediu. Ea a elaborat o concepție particulară: aceea a interzicerii împrumutului pentru dobândă sau camătă. Dar cu timpul, datorită dezvoltării economice, precum și ca urmare a faptului că puterea economică a slujitorilor bisericii a crescut și ei au devenit, la rândul lor, comercianții de bani, concepția a devenit mai flexibilă. Totodată, aveau în vedere și considerente de *psihologie morală*, care susțineau că persoana trebuie apărată de încercările financiarilor de a o aservi prin intermediu] banilor și de a ruina pe singurii care își câștigă existența în mod legitim: prin muncă.

De aceeași părere a fost și fondatorul doctrinei justiției sociale **T. d'Aquino**. În viziunea sa, este înjustă perceperea dobânzii pentru banii împrumutați, deoarece, în acest caz, se cere a plăti ceea ce nu există, aceasta constituind o inegalitate ce contravine justiției. „Pentru a ne convinge de acest lucru, - scrie el, - trebuie să ne amintim că utilizarea unor obiecte se confundă cu consumul lor. Astfel noi consumăm vin pentru a ne potoli setea și grâu pentru a ne alimenta. În cadrul schimbului, utilizarea bunului se transmite altuia. Dacă cineva ar fi dorit să vândă, pe de o parte, vin, iar pe de alta - dreptul de a-l consuma, el ar vinde același iucru de 2 ori, sau ar vinde ceea ce nu există. Deci, el va comite o în Justiție. Din aceleași considerente, se va comite un păcat contra justiției, dacă, împrumutând vin sau grâu, se va cere două compensații: una ca restituire a echivalentului bunului și alta - ca preț al utilizării. Există obiecte a căror utilizare nu se confundă cu consumul. Astfel, utilizarea unei case constă în a locui în ea și nu în a o distruge, sau a ceda utilizarea ei altcuiva, păstrând dreptul de proprietate asupra ei. De aici apare dreptul la uzufructul casei până în momentul întoarcerii ei proprietarului. Cât privește moneda... ea a fost inventată, în primul rând, pentru a facilita schimbul. Deci menirea ei este de a fi consumată, adică cheltuită în actele de vânzare-cumpărare. Ca urmare, devine înjustă plata pentru utilizarea banilor împrumutați”.³⁸

³⁷ Aristotel "Politica". Oradia, Editura Antet, 1996, pag.20.

³⁸ Thoma d'Aquino „Summa theologică”. București, Editura Științifică, 2000, pag.348.

Totodată, T. d'Aquino afirmă că „...Dumnezeu acționează cu milostivire, nu ca și cum ar face-o contra dreptății sale, ci acționând ca ceva deasupra justiției. Așa cum, dacă cineva dă 200 de dinari unuia căruia îi datorează 100 dinari, de bunăvoia sa, nu face ceva contra justiției, ci acționează îngăduitor și milostiv”³⁹.

O concepție diametral opusă a fost elaborată de gândirea economică mercantilistă. **Jean Bodin, Antoine d'Montchrestien, Thomas Mun** și alți mercantiliști, înțelegând că „banii nasc bani”, ei nu trebuie să se găsească niciodată în staționare, ci în mișcare. Banii trebuie aruncați în circulație de unde să se întoarcă mai mulți. Mercantiliștii pledau pentru o rată redusă a dobânzii care, în viziunea lor, facilitează dezvoltarea afacerilor.

În felul acesta mercantilismul a contribuit considerabil la înlocuirea scolasticii medievale, încătușată de numeroase norme morale și religioase, cu o nouă mentalitate liberă, întreprinzătoare, activă. Prin teoria și politica lor economică, mercantiliștii au grăbit transformarea economiei naturale în economie de schimb și a evoluării acesteia în economia de piață capitalistă.

În perioada formării sale, orânduirea capitalistă, ciocnindu-se de caracterul înapoiat al relațiilor de credit, a început o luptă îndârjită împotriva cămătăriei, în scopul reducerii dobânzii pentru împrumut. Această luptă s-a încununat de succes doar atunci, când burghezia și-a creat propriile surse de formare a unui capital, care să fie gata pentru a fi dat cu împrumut la o dobândă acceptabilă pentru ea. Astfel de surse au devenit: 1) sumele de bani temporar disponibile ale capitaliștilor industriali și comerciali; 2) sumele de bani ale rentierilor - capitaliștilor posesori de bani; 3) economiile disponibile ale celorlalte categorii de cetățeni. Aceste mijloace, fiind acumulate de bănci, formează capitalul de împrumut, ale cărui proporții cresc mereu.

Capitalul de împrumut are următoarele trăsături specifice:

L Se manifestă sub formă de marfă specifică. Când o sumă de bani este dată cu împrumut, acest lucru se prezintă ca fiind un act de vânzare de către posesorii de bani a unei mărfi specifice - a capitalului bănesc. Asemenea formă de tranzacție constituie un rezultat al faptului că banii capătă o valoare de întrebuințare suplimentară, care constă în capacitatea lor de a aduce profit. Tocmai această valoare de întrebuințare posesorul de bani o și vinde întreprinzătorului. Dar actul de cumpărare-

³⁹ Ibidem, pag.349

vânzare a mărfii - capital de împrumut se deosebește de celelalte acte ale circulației mărfurilor. Când se vând mărfuri obișnuite valorile lor de întrebuințare trec de la vânzători la cumpărători și în cele din urmă se consumă. Totodată dispăre atât marfa, cât și valoarea ei. Cât privește marfa-capital bănesc, după trecerea ei de la un posesor la altul, în procesul consumării valoarea și valoarea de întrebuințare nu numai că se mențin, ci încă și cresc. Mărfurile obișnuite se înstrăinează pentru totdeauna, în timp ce marfa-capital de împrumut este remisă de către vânzător cumpărătorului doar pentru un termen anumit, după expirarea căruia ea se întoarce înapoi la vânzător. Prin urmare, înstrăinarea mărfii-capital are un caracter vremelnic, capătă forma de împrumut.

2. *Este cea mai fetișizată formă a capitalului.* În mișcarea sa, exprimată în avansarea banilor și în întoarcerea lor cu un adaos $B - B'$ în aparență el nu capătă nici forma de capital productiv, nici forma de capital-marfă, aflându-se permanent doar în formă bănească, în acest caz *adevăratul izvor al dobânzii - plusvaloarea creată de supramunca muncitorilor salariați* - este camuflat la maximum. Într-o formă desfășurată circuitul capitalului de împrumut poate fi exprimat prin următoarea formulă:

$$B - B' - M \begin{matrix} < \\ \text{F.m.} \\ \text{M.p.} \end{matrix} \dots \Pi \dots M' - B' - B'_x$$

Primul act ($B - B'$) exprimă acordarea unui împrumut, ultimul act ($B' - B'_x$) - întoarcerea lui cu dobândă, iar toate fazele intermediare prezintă circuitul capitalului productiv în mâinile unui întreprinzător.

Așadar, capitalul de împrumut este o valoare, pe care posesorii ei o dau cu împrumut agenților economici în funcțiune și care la rândul său aduce plusvaloare sub formă de *dobândă*.

La suprafața fenomenelor dobânda se manifestă în calitate de preț al mărfii-capital de împrumut. Dar spre deosebire de prețurile celorlalte mărfuri, acest preț nu exprimă valoarea întruchipată în capitalul de împrumut. Dacă, să zicem, se dau cu împrumut 1000 de dolari cu o dobândă anuală de 5%, atunci cei 50 de dolari de venit anual de la acest împrumut $\left(\frac{1000 \times 5}{100} = 50 \right)$ nicidecum nu pot fi o expresie a valorii acestei mii de dolari. Dobânda este o formă irațională

a prețului valorii de întrebuințare a mărfii-capital de împrumut de a duce profit.

Din punctul de vedere al conținutului său economic dobânda pentru împrumut este una din formele modificate ale plusvalorii, întreprinzătorii în funcțiune folosesc capitalul luat cu împrumut în procesul de producție sau al comerțului și obțin un profit mijlociu. O parte a acestui profit ei trebuie s-o dea creditorilor în calitate de plată pentru împrumut. Dar întrucât profitul însăși nu este decât o formă transformată a plusvalorii, dobânda pentru împrumut are aceeași natură economică. Cealaltă parte a profitului, obținut de pe urma folosirii capitalului de împrumut, parte care rămâne în posesia debitorilor, se numește *beneficiu al întreprinzătorului*. Prin urmare, profitul mijlociu obținut de la capitalul de împrumut se împarte în două: dobândă pentru împrumut și beneficiul al întreprinzătorului.

Nivelul dobânzii pentru împrumut nu poate fi mai mare decât profitul mijlociu, ci trebuie să constituie doar o parte a acestuia. Dacă dobânda ar înghiți întregul profit obținut de antreprenor, luarea de împrumut n-ar mai avea un rost pentru el.

Examinarea dobânzii presupune cunoașterea ratei acesteia. *Rata dobânzii* reprezintă raportul procentual dintre *suma venitului anual obținut de la capitalul de împrumut și mărimea acestui capital*. Formula determinării ratei dobânzii este următoarea:

$d^l = \frac{\sim}{C} \times 100\%$, unde: d^l - rata dobânzii; D - mărimea absolută a dobânzii (masa dobânzii); C - suma de bani împrumutată (sau creditul).

Dacă, de exemplu, de la un capital de 200 mii de dolari, dat cu împrumut, posesorul lui primește un venit anual în mărime de 8 mii de dolari, rata dobânzii va constitui:

$$\frac{8000\$}{200.000\$} \times 100\% = 4\%$$

În condițiile economiei de piață rata dobânzii este o mărime variabilă și în fiecare moment dat depinde de interacțiunea mai multor factori, cei mai importanți fiind: a) raportul dintre cererea și oferta de capital de împrumut; b) rata profitului; c) rata inflației; d) perioada de timp pentru care se împrumută suma de bani; e) politica economică a statului.

Raportul dintre cerere și ofertă influențează asupra ratei dobânzii, aproximativ la fel ca și asupra prețurilor tuturor celorlalte mărfuri. Dacă cererea de capital de împrumut depășește oferta lui, rata dobânzii se va ridica; dacă, însă, capitalurile bănești disponibile sunt multe, iar cererea de ele este relativ mică, rata dobânzii va scădea. La rândul său, raportul dintre oferta de capital de împrumut și cererea de el depinde de mișcarea capitalului real. Acest raport, de exemplu, diferă în mod esențial în diferitele faze ale ciclului economic. Cum am văzut deja, limita de sus a ratei dobânzii este rata profitului. Mai mult, rata dobânzii crește odată cu creșterea ratei profitului.

Inflația influențează rata dobânzii astfel: Cu cât este mai înaltă rata inflației, cu atât este mai mare și rata dobânzii.

Limita minimă a ratei dobânzii nu poate fi determinată. Uneori (cum se întâmplă, de exemplu, în faza de depresie) ea poate să coboare până la un nivel aproape de zero, însă niciodată nu se egalează cu zero, deoarece în asemenea caz darea capitalului cu împrumut și-ar pierde orice sens.

Evoluția ratei dobânzii demonstrează că în anii '60-80 ai secolului XX, în țările industrial avansate, ea era de 4-5%. În ultimele două decenii ale aceluiași secol rata dobânzii s-a ridicat la nivelul de 9-12%. În Republica Moldova rata dobânzii la capitalul de împrumut în anii 1995-2006 s-a redus de la 40-50% anual până la 14-18%. Deci, putem constata, că nivelul ratei dobânzii variază de la o țară la alta și depinde, mai ales, de starea economiei țării respective.

Rata dobânzii poate influența activitatea economică atât în sens pozitiv, cât și în sens negativ. În primul rând, ea determină volumul economiilor în țară. Dacă rata dobânzii este înaltă, ea poate încuraja nu numai populația, ci și agenții economici să-și depună resursele bănești la bănci în loc să le acumuleze sau să le investească în producere. În al doilea rând, nivelul ratei dobânzii poate accelera sau frâna activitatea economică. Atunci când rata dobânzii este mică, întreprinzătorii sunt interesați să facă împrumuturi și să le plaseze în crearea de bunuri materiale și servicii. Și invers, o rată înaltă a dobânzii încetinește ritmurile dezvoltării economice. În al treilea rând, rata dobânzii influențează rata de schimb a monedei naționale.

Pe măsura creșterii rolului capitalului de împrumut în dezvoltarea activității economice, s-au diversificat și concepțiile cu privire la dobândă.

Unul din reprezentanții socialismului utopic **Charles Fourier** (1772-1883) era de părerea că „capitalurile se scurg masiv către clasa improductivă; bancherii și negustorii se plâng deseori că nu știu ce să facă cu fondurile lor; el le obțin cu 3%, pe când agricultorul nu le poate avea nici cu 6%; acesta este constrâns să trateze cu oameni de afaceri care, împrumutându-le cu 5% nominal, percep în realitate 16-17% prin adaosurile accesorii și indirecte. Toți banii sunt concentrați în comerț, vampir care pompează corpului producător și forțează clasa productivă să cadă pradă cămătarului”.⁴⁰

Pierre-Josep Proudhon, un alt reprezentant al socialismului utopic, a înaintat ideea creării unei „bănci populare”, numită oficial „Banca de schimb”, care urma să acorde împrumuturi de bani fără dobândă. Creditul gratuit urma să ducă la scăderea prețurilor și deci la creșterea nivelului de trai al maselor largi populare. Prin asemenea acțiune, el intenționa să lichideze temelia unor venituri neprovenite din muncă. Însă banca lui P.Proudhon n-a funcționat nici măcar o zi. Nimeni nu s-a găsit predispus să împrumute cuiva bani pe degeaba. Totuși ideea unui credit ieftin, sau gratuit, ca instrument de influențare a dezvoltării economice, a supraviețuit, fiind apoi preluată de gândirea economică keynesistă.

În viziunea lui **Karl Marx** dobânda este „o formă irațională a prețului” valorii de întrebuințare a mărfii-capital, a capacității acestei mărfi de a aduce profit.

Neoclasicii **Cari Menger**, **Eugen Bohm-Bawerc** ș.a. considerau dobânda drept preț de echilibru între cererea și oferta capitalului de împrumut, preț marginal al acestui capital.

John Maynard Keynes, fondatorul doctrinei dirijismului economic, susținea că dobânda este „o recompensă pentru rămas bun de la banii gheață” (adică de la banii în numerar). În concepția lui Keynes nivelul dobânzii este determinat nu numai de confruntarea cererii și ofertei vizând capitalul de împrumut, ci și de conjunctura economică și de deciziile autorităților publice. Astfel, în accepțiunea keynesistă dobânda este nu numai venitul factorului capital de împrumut, ci și un important instrument de politică economică.

În literatura de specialitate pot fi întâlnite și alte viziuni asupra noțiunii de „dobândă”.

⁴⁰ Charles Fourier *"Noua lume economică și societară"*. Cap.XLUI în Opere alese. Chișinău: Universitas. 1992, p.303.

Originea și evoluția impozitelor. Noțiunea de „impozit” provine de la latinescul „impositum” și are semnificația de plată obligatorie, stabilită prin lege, pe care cetățenii, instituțiile ș.a. o varsă din venitul obținut și din avere în bugetul statului.

Pe parcursul timpului impozitele au evaluat în strânsă legătură cu funcțiile și sarcinile statului. Încă din timpuri străvechi impozitele erau plătite în natură sau prin muncă (cereale, produse alimentare, amenajarea drumurilor, canalelor, caselor, digurilor publice, fortificațiilor militare ș.a.). Forma de plată era nesistematizată, iar tipurile impozitelor erau dictate de necesitățile publice.

Odată cu apariția banilor și dezvoltarea relațiilor marfă-bani impozitele îmbracă forma bănească, căpătând, astfel, conținutul relațiilor financiare corespunzătoare.

În Grecia antică veniturile publice proveneau din multiple surse: plățile aliaților (pentru apărare), taxe vamale, plata de arendă pentru folosirea patrimoniului (loturi de pământ, mine ș.a.), taxe de judecată, taxa de înregistrare a actului de vânzare-cumpărare ș.a. *Impozite directe de pe cetățeni nu existau.* Numai în situații excepționale cetățenii se impuneau conform principiului: „toți - egal”. Mai mult ca atât, surplusul de venituri publice se utiliza în folosul cetățenilor. Este cunoscut „feoricon”-ul grecesc (bani teatrali) - distribuirea unor sume de bani săracilor. Ulterior, se percepeau impozite de pe veniturile meseriașilor, impozitul extraordinar în caz de război de pe veniturile cetățenilor bogați, ca o datorie de onoare a acestora.

În Roma antică principalul impozit a fost *tributum* (obligație în bani). La început acest impozit era plătit numai de locuitorii provinciei cucerite, fiind stabilit fie pe valoarea pământului stăpânit în mod individual, fie ca zecime în produsul brut obținut. Ulterior, *tributum* a fost extins ca impozit cetățenesc permanent datorat de toți cetățenii statului roman care aveau proprietăți imobiliare, iar mai târziu și pentru bunuri mobile.

⁴¹ ЕроБКoBa E.r. „CHHbKpAHHH CCMH rocyaapcTBa”. Kmb. SIRIN, 199?, pag. 12

În Roma antică, achitarea impozitului era nu numai o obligațiune, ci și un privilegiu. Numai cetățenii liberi, care dispuneau de avere, plăteau impozite, erau recrutați în armată și admiși la operațiuni militare. Participarea la cucerirea popoarelor străine se considera în acea perioadă de timp una din cele mai profitabile îndeletniciri. Cetățenii declarau averea cenzorului de mărimea căreia depindea dreptul de vot.

Concomitent cu tributul se percepea impozit pe succesiuni. S-a introdus și impozitul asupra vânzărilor de bunuri, pe meșteșugărit și, temporar, pe numărul de sclavi, impozitul datorat de celibatari.

Odată cu creșterea necesităților de mijloace bănești împăratul August a substituit tributul cu impozitul pe moștenire. Acest impozit era extrem de exagerat, încât două-trei generații își vărsau întreaga avere în vistieria statului.

Pentru o mai reușită administrare fiscală, același împărat August a împărțit Imperiul Roman în provincii senatoriale și provincii imperiale. Veniturile obținute din impozitarea provinciilor senatoriale aparțineau poporului, iar cele obținute din provinciile imperiale - în întregime împăratului. Conform mărturiei istoricului roman Sveton, când încasatorii de impozite din provincie i-au propus următorului împărat Tiberius a impune noi impozite, acesta a răspuns că „*un păstor bun tunde oile și nu le jupoaie*”.

În Evul Mediu impozitele erau de asemenea diferite de la o țară la alta. În statele europene, constituite după destrămarea Imperiului Roman, exista inițial o situație neobișnuită. Cetățenii lor asociau libertatea lor personală în mod exclusiv cu neachitarea impozitelor. Liber se putea considera numai persoana al cărei nume nu figura în lista contribuabililor.

Treptat a avut loc individualizarea impozitelor. Acestea se stabileau pe casă, pe familie, pe persoană.

În feudalism principalele impozite erau cele directe - pe avere, și îmbrăcau forma impozitului funciar și pe persoană - capitația. Impozitul funciar se plătea de către păturile înstărite - feudații, proprietarii de terenuri, moșierii, latifundiarii. Impozitul pe persoane era pus în sarcina tuturor cetățenilor liberi.

Au avut loc elemente de democratizare în sistemul impunerii. Astfel, în Anglia prin **Magna Charta Libertatum** din 1215 s-a interzis instituirea impozitelor de către monarh fără aprobarea poporului. Ulterior, în 1558, regina Angliei Elizaveta I declară că „a

stabili impozite și a obține dragoste nu-i este dat nimănui", accentuând că a început a conduce dragostea supușilor săi. Aceasta s-a manifestat prin faptul că în timpul domniei sale existau numai acele impozite pe care englezii le considerau compatibile cu libertatea lor personală.

Spre deosebire de Anglia, în Franța avea loc lupta pentru împlinirea bugetului cu orice preț. Impozitele erau majorate după propria voință a regelui. Este cunoscută expresia lui Ludovic XIV că „Statul sunt eu”. De aceea în timpurile domniei lui presiunea fiscală era deosebit de mare. Sistemul de impozite francez includea: impozitele pentru proprietarii de terenuri și pe veniturile cetățenilor; impozitul la a douăsprezecea parte din venit ulterior majorat la a zecea parte; capitația (impozit) datorat de toți cetățenii în formă bănească diferențiat în raport cu rangul social; patentă, datorată în folosul monarhului de către cei ce executau meserii și comerț pe cont propriu; impozite percepute la vânzarea sării, băuturilor și tutunului; impozitele percepute la tranzacțiile de bunuri; impozite de timbru și altele.

Apariția și evoluția impozitelor pe teritoriul țării Moldova se caracterizează, ca și în toate statele europene, drept un proces complex și de durată.

În perioada formării și constituirii statului moldovenesc, unde predomina economia naturală, cele mai răspândite dări erau: *tributum soli* (impozitul funciar); *sferturile* sau *civerturile*; *dijmăritul* sau *desitina* (din zece una); *albunăritul* (darea pe stupi, pe miere și pe ceara de albine); *vinăritul* (darea pe vatra de vin); *tutunăritul* (impozit pe terenurile cultivate cu tutun), *oieritul* (dare pe numărul de oi); *văcăritul* dare percepută pe boi, vaci, cai); *fumăritul* (impozit ce se puneau asupra fumurilor (coșurilor) de la case) ș.a.

Pe lângă aceste dări mai existau și altele stabilite în urma instaurării dominației turcești și care a durat mai mult de 300 de ani. Una din obligațiunile economice oficiale ale Moldovei față de Poartă era tributul anual (numit de turci *haraci*). După 1538-1541 haraciul sporește repede și cu timpul își schimbă parțial caracterul. În continuare el se presta ca impozit pentru avere, și mai ales pentru vite și pământ, al cărui stăpân suprem era statul. Către sfârșitul secolului al XVI^{lea} suma tributului a crescut mai mult de 6 ori, de la 10 mii la 66 mii de galbeni (12000 de boi în prețurile de piață din acea vreme).

Deși haraciul era o dare în bani, totuși, deja în a doua jumătate a secolului al XVI^{lea} erau destule cazurile când achitarea unei părți din impozit se presta sub alte forme: se aduceau provizii și cai pentru

expediții otomane, lefuri pentru inicierii aflați pe lână domn ș.a. Toate produsele achiziționate se scădeau din haraci. Sumele plătite de Moldova în contul haraciului Porții, numai de la 1538 până la finele secolului XV^{lea}, au constituit circa 2 milioane de galbeni (în cursul de încasare a visteriei otomane din anii respectivi).

În afară de haraci domnul Moldovei trimitea la Istanbul daruri oficiale, numite de turci *peșcheșuri* și neoficiale, numite *rușfeturi*. Peșcheșurile erau plocoane oficiale și obligatorii, oferite anual sau cu ocazie, fie padișahului, fie unui cerc tot mai larg de dregători ai săi. Rușfeturile (în limba turcă *riișvet* - mită) erau, dimpotrivă, daruri neoficiale, oferite direct sau în taină, prin intermediari sultanului și dregătorilor săi, pentru a se obține o favoare.⁴²

Dările fiind foarte variate și grele, în cele mai dese cazuri, nu puteau fi suportate, duceau la sărăcirea majorității cetățenilor.

Ruinarea contribuabililor și fuga lor în masă l-au făcut pe domnul Moldovei C.Mavrocordat să introducă în anii 1741-1742 noi schimbări în impozitele prestate de populație. El a anulat unele impozite (văcăritul, pogonăritul) și a stabilit un impozit unic pe cap de locuitor (birul) care trebuie să fie strâns în bani câte 2,5 lei de fiecare contribuabil de patru ori pe an („în ciferturi”). Toată suma birului, cât revenea la fiecare sat, țăranii o împărțeau între ei proporțional averii, însă creșterea de dări din partea Porții l-au determinat pe același domn să strângă nu patru, ci cinci și chiar mai multe „ciferturi” pe an. Domnii, care au urmat la scaunul țării, păstrând „ciferturile” au reintrodus o parte din impozitele anuale de mai înainte.⁴³

Așadar, apărut încă în civilizațiile străvechi, sistemul de impunere purta amprenta robiei și despotismului. Particularitatea principală a impunerii din acea perioadă a fost forma sa naturală. Odată cu apariția banilor dările au îmbrăcat forma bănească și au fost adoptate la noile condiții și cerințe.

Abordare* religioasă a impozitelor. Această abordare dezvoltă teza privind statutul omului ca debitor în fața divinității și necesitatea, pentru a accede de lumea reală la cea invizibilă, de a îndeplini un anumit ritual prin care ființa umană se achită de o datorie specifică, în care se include și „sacrificiul fiscal”. În această viziune

⁴² Istoria Moldovei din cele mai vechi timpuri până în epoca modernă. Chișinău, Editura „Știința”, 1992, pag. 116

⁴³ Ibidem, pag. 158

impozitul apare ca o componentă logică a sacrificiului, fiind anterior apariției statului.

Vechiul testament afirmă că „toată dijma de la pământ, din roadele pământului și din roadele pomilor este a Domnului, sfințenia domnului”.

În legătură cu apariția statului *Noul testament* a declarat: „Dați... Cezarului ce este a Cezarului și lui Dumnezeu ce este a lui Dumnezeu” (Matei 22:21)... „...trebuie să fiți supuși nu numai de frica pedepsei, ci și datorită conștiinței. Tot pentru aceasta să plătiți și birurile. Căci ei [„autoritățile superioare” guvernamele] sunt niște slujitori ai lui Dumnezeu, făcând necurmat lucrul acesta. Dați tuturor ce sunteți datori: cui datorați impozitul, dați-i impozitul, cui datorați vama, dați-i vama” (Romani 13:5-7). Creștinii aveau obligația să fie cetățeni cinstiți, care își achitau impozitele, plătind statului pentru serviciile făcute (Ioan 17:16).

Conștiința și autoritatea al indulgențelor. În secolul al XVI^{lea} puterea statală nu era reprezentată de un guvern ales în mod democratic, ci de două structuri: puterea civilă reprezentată de un principe, duce, sau rege, și puterea religioasă exercitată de biserică și condusă de Papa de la Roma. Consecința în plan economic era însă una dură: omul de rând avea doi stăpâni, pe șeful statului și pe șeful bisericii, și amândurora trebuia să le plătească impozite. Dacă din partea suveranului exista un interes direct de a nu-și „tăia gâscă care face ouă de aur” și de a-și proteja, într-un fel sau altul, cetățenii, apoi din partea străinilor care, de multe ori reprezentau în teritoriu biserică, așteptările erau mai mici.

Era admis conceptul, conform căruia biserică catolică deținea reala capacitate de a mântui pe toți păcătoșii dispuși să facă anumite eforturi în acest sens. Surprinzător însă, nu credința era principala cale de mântuire, ci faptele oamenilor. Mai precis, era nevoie de ispășire a păcatelor, deoarece nimeni nu putea fi neatins de păcat. Și atunci, ca și în prezent, de exemplu, accețiunea era generală. În sfârșit, pe lângă o serie de mărturisiri și după spovidanie, oamenii erau îndemnați să facă o serie de „fapte bune”. Dintre aceste „fapte bune” cea mai apreciată a fost cumpărarea indulgențelor (iertare de păcate acordată credincioșilor în schimbul unei sume de bani).

De cele mai multe ori indulgențele punctau un număr fix de bani, erau vândute numai sub autoritatea Papei și constituiau un mijloc real de creștere suplimentară a veniturilor papalității. Prin urmare, interesul major al clerului era acumularea de averi și mai puțin

bunăstarea spirituală a credincioșilor. Prin puterea indulgențelor oamenii vedeau un fel de asigurări de viață, numai că pentru cea „de Apoi”.

Exista o adevărată „piață a indulgențelor”, unde se comercializau diverse tipuri de „înscrisuri pentru iertarea păcatelor”. Se instituia așadar un monopol asupra posibilității de a se cunoaște încă din timpul vieții soarta fiecărui credincios față de mântuirea sa. Astfel, monopolul indulgențelor asigura bisericii catolice baza câștigurilor materiale în acea epocă.

Concepții vizând obiectul și principiile impozitării. Unul din reprezentanții gândirii economice mercantiliste **Jean Bodin** aprecia că „în cazul în care protecția și apărarea particularilor începe să depindă de puterea forței publice, fiecare cetățean este obligat să se implice în susținerea ei. În acest caz, taxele și impozitele impuse supușilor sunt justificate, dat fiind faptul că nu este nimic mai just decât ce este necesar”.

Fondatorul doctrinei fiziocrate Francois Quesnay era de altă părere. „Impozitul, - scria el, - nu trebuie să fie distructiv sau neproportional masei de venit, majorarea lui recurgând doar din majorarea venitului; el trebuie să fie stabilit pe produsul net, și nu pe salariu; el nu trebuie să fie perceput nici din veniturile fermierilor”.⁴⁴

Adam Smith, întemeietorul gândirii liberale clasice, considera că fiecare cetățean apt de muncă trebuie să contribuie, pe cât posibil, la susținerea statului în raport cu venitul obținut. Tot el a formulat patru maxime (principii) care au intrat ulterior în teoria financiară a impunerii. Rezumativ expuse, aceste principii reflectă următoarele:

- *impozitul să fie echitabil*, adică să aibă în vedere capacitatea de plată a fiecărui contribuabil;
- *impozitul să fie bine precizat* și nu arbitrar, iar termenul, modalitatea și sumele de plată să fie clare pentru fiecare plătitor;
- *impozitul să fie comod*, adică să fie perceput la termenele și în modul cel mai convenabil pentru plătitor;

⁴⁴ Jean Bodin „Cele șase cărți ale Republicii”. în *Histoire de la pensée économique*. Par J.-L.Bailly, pag.36

⁴⁵ Francois Quesnay "Maxime generale ale guvernământului economic într-un stat agricol". în *Хрестоматия по экономической теории*. М. 2000, pag.247

- *impozitul să aibă un caracter universal*, adică să fie plătit de toate persoanele fizice și juridice, care obțin venituri din aceeași sursă sau posedă același gen de avere. „Orice impozit, - scrie A.Smith, - trebuie să fie astfel conceput, încât să scoată și să înstrăineze din buzunarele populației cât mai puțin posibil, peste atât cât poate aduce în tezaurul public al statului”.⁴⁶

Un alt fondator al gândirii economice clasice **David Ricardo** era de opinia că „impozitele sunt o porțiune din produsul pământului și muncii dintr-o țară pusă la dispoziția guvernului; și sunt plătite întotdeauna, în ultimă instanță, sau din capital, sau din venitul țării... Marele neajuns al impunerii trebuie găsit nu atât în selecția obiectelor sale, cât mai ales în suma generală a efectelor sale luate în totalitatea lor”.⁴⁷

În secolul al XIX^{lea} școala istorică germană de gândire economică adaugă noi idei principiilor impozitării. Reprezentanții acestei școli **Wilhelm Roscher** (1817-1894), **Karl Knies** (1821-1898), **Werner Sombart** (1863-1941) ș.a. trasau principii de impozitare în cadrul următoarelor domenii:

- impozitul ca venit la bugetul guvernului;
- etica și bunăstarea;
- politica economică;
- cadrul legal și administrativ.

După **Paul Samuelson**, un sistem fiscal, care tinde a fi corect și eficient, trebuie să fie fundamentat în baza a două principii:

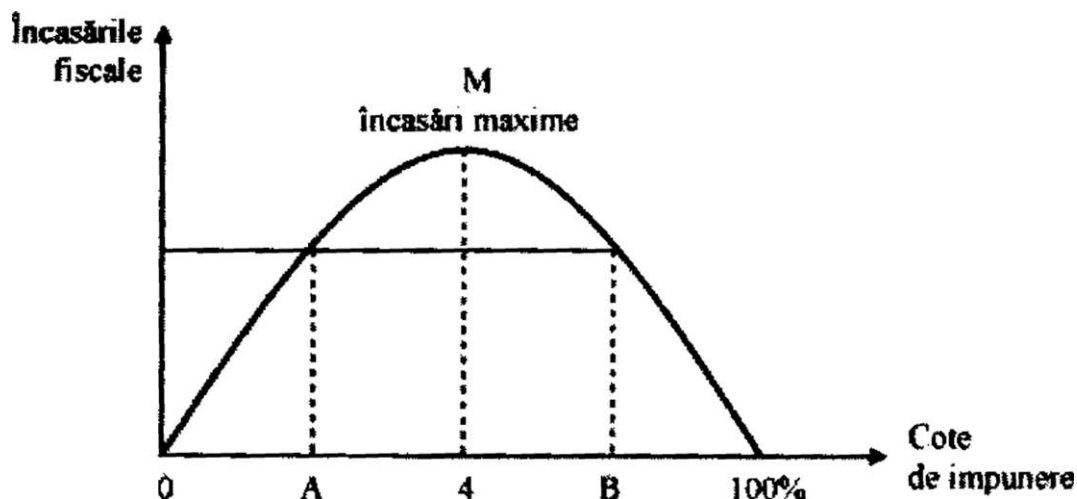
- *principiul avantajelor*, potrivit căruia fiecare individ trebuie să plătească impozite în funcție de proporția în care beneficiază de programele guvernului;
- *principiul capacității de plată*, conform căruia impozitele plătite de indivizi trebuie să fie în funcție de veniturile sau averea acestora.

Neoliberalul Arthur Laffer explică consecințele negative ale presiunii fiscale pe baza unui grafic cunoscut sub denumirea de „Curba lui Laffer”. Ideea principală este că o creștere a presiunii fiscale nu

⁴⁶ Adam Smith „Avuția națiunilor. Cercetare asupra naturii și cauzelor ei.” Voi.II. Chișinău, Editura Universitas, 1992, pag.242-244

⁴⁷ David Ricardo „Despre principiile economiei politice și impunerii”. Opere alese. Vol.I. Chișinău, Editura Universitas, 1993, pag.138-139

antrenează în mod necesar și o creștere a încasărilor statului. Totul depinde de context și de nivelul ca atare a fiscalității. În esență, însă, impozitul este descurajator pentru producție. Următorul grafic ne demonstrează această situație.



Explicarea graficului este următoarea: la o rată a impozitului de 0%, încasările statului din această sursă sunt egale cu zero. La cealaltă extremă, la o taxă de 100% de impozit, apare lipsită de motivație activitatea oricărui agent economic. Nimeni nu este dispus să muncească numai pentru „a produce impozit”. Statul are de ales într-o fiscalitate înaltă, în aparență aducătoare de venit, dar cu efect confiscator pentru viitor și o fiscalitate redusă, din nou aparent defavorabilă încasărilor, dar încurajatoare pentru investiții și stimularea producției. În plus, în țările în tranziție reducerea presiunii fiscale încurajează ieșirea din ilegalitate a unor agenți economici, reduce proporțiile sustragerii de la obligațiile fiscale, întrucât, în cazul unor impozite mai reduse nu este rațional de a ascunde veniturile.

Teoria impozitului-schimb sau a impozitului-asigurare a predominat în a doua jumătate a secolului al XVUr^{lea} și în cursul secolului XIX. În această viziune impozitul este considerat ca un preț pe care cetățeanul trebuie să-l plătească pentru securitatea și serviciile furnizate de stat. Această teorie derivă din gândirea contractualistă legată de conceptul de contract social.

Ideea fundamentării impozitului în baza unui contract a fost promovată de **Thomas Hobbes** (1581-1679), **John Locke** (1632-1704), **Jean Jaques Rousseau** (1712-1778), **Dupont de Nemours** (1739-1817) ș.a. Conform acestei idei, mărimea impozitului trebuie să

fie în funcție de utilitatea pe care fiecare plătitor o resimte prin consumarea serviciilor publice. Contribuabilul client nu va plăti prețul cerut dacă consideră că acesta este inferior avantajului pe care-l poate obține datorită serviciilor publice.

Desigur, această teorie nu poate fi acceptată integral, întrucât impozitul achitat de un contribuabil nici într-un fel de împrejurări nu este echivalent cu valoarea serviciilor publice obținute de el din partea statului. Pe de altă parte, nici mărimea impozitului nu se stabilește în funcție de genul și valoarea serviciilor de care poate beneficia un cetățean.

Teoria impozit-solidaritate a apărut ca o reacție la teoria impozit-schimb, la sfârșitul secolului al XIX-^{ea} și corespunde unei duble necesități: 1) depășirea dificultăților specifice demersului constând în tratarea raporturilor dintre stat și cetățean similare cu cele dintre producător și consumator, însoțite de consecințe negative în plan social; 2) stabilirea unei legături între membrii unei comunități fondate pe ideea de solidaritate.

Adepții acestei teorii concep societatea ca fiind formată din elemente aflate în interdependență, ceea ce face ca dificultățile resimțite de una dintre părțile componente să afecteze întregul. Se impune deci o repartizare corectă a bogățiilor în scopul evitării disfuncțiilor.

În planul fiscalității, această concepție impune, pe de o parte, luarea în considerare a capacității contributive a plătitorilor și instituirea unei progresivități a impozitului, iar pe de altă parte, folosirea impozitului ca un instrument de redistribuire și egalizare.

Teoria impozitului unic. Posibilitatea unui impozit unic a preocupat gândirea economică de mult timp în speranță că se va ajunge astfel la un impozit simplu care va conduce la o organizare administrativă simplă și mai puțin costisitoare. Acest impozit ar avea în plus meritul de a permite o comensurare perfectă a incidenței reale a impozitului. În același timp, cerințele principiului echității fiscale ar fi cel mai bine satisfăcute deoarece un astfel de impozit permite stabilirea cotei de impunere în funcție de capacitatea contributivă a fiecărui contribuabil, împiedicând repercutarea poverii fiscale prin multiplicarea obligațiilor fiscale. În plus, acest impozit nu prezintă inconvenientul atribuit sistemului impozitelor multiple: acumularea de nedreptate, disfuncții și nemulțumiri.

^A
În decursul timpului s-au elaborat mai multe proiecte de impozit unic. În a doua jumătate a secolului al XIX^{lea} a fost propus **impozitul unic pe capital** de către fabricantul de ciocolată **Menier**, susținut de **Emile de Girardin** și reluat în zilele noastre de **Maurice Allais**, laureat al Premiului Nobel pentru economie din anul 1998. În viziunea lui Allais un impozit de 1% asupra capitalului, fără a fi unic, ar trebui să fie dominant, renunțându-se la impozitul pe venit, impozitul pe societăți, taxele asupra transferului de proprietate și impozitele locale, în scopul de a pune capăt penalizării prin impozit a veniturilor câștigate de o manieră activă de către întreprinzători și salariați.

Impozitul unic pe cheltuieli este o idee, de origine anglo-saxonă, și poate fi urmărită începând cu **Thomas Hobbes** care în 1651, în lucrarea sa *Leviathan* considera că cel care muncește mai mult și care, economisindu-și veniturile, consumă mai puțin, nu trebuie să primească de la stat o protecție mai redusă decât cel care, trăind fără a face eforturi deosebite, obține venituri scăzute pe care le cheltuiește în întregime. Dacă fiecare ar fi impozitat pentru ceea ce consumă, țara nu ar fi frustată de risipa anumitor persoane.

Teoria sacrificiului se bazează pe principiul că statul preia o parte din veniturile contribuabililor, determinându-l, în așa fel, la un sacrificiu pentru acoperirea cheltuielilor publice. Nici această teorie nu poate fi justificată, deoarece contravine menirii statului - de a-i ocroti și proteja pe cei ce-i are în supușenia sa și nu de a-i sacrifica.

: v Particularitățile, rolul și clasificarea contemporană a

Particularitățile impozitelor constau în aceea că ele au un caracter **obligatoriu**, sunt **nerambursabile** și plata lor este **fără contraprestație** în sensul că contribuabilul nu primește îndată și nemijlocit ceva bunuri sau servicii.

Rolul impozitelor se manifestă în plan financiar, economic și social. În plan financiar impozitele sunt mijlocul principal de procurare a resurselor financiare publice. În țările industrial avansate pe seama lor revin 80-90% din totalul resurselor financiare ale statului. În țările în curs de dezvoltare ponderea impozitelor și taxelor în resursele financiare publice variază între 50% și 80%. În Republica Moldova ponderea impozitelor directe și indirecte în totalul veniturilor bugetului consolidat din anul 2005 a constituit circa 80%. O

caracteristică aparate a evoluției impozitelor este sporirea lor ca mărime și ca pondere în produsul intern brut.

În plan economic rolul impozitelor se manifestă nu numai ca mijloc de colectare a veniturilor necesare acoperirii cheltuielilor publice, dar și ca instrument de stimulare sau frânare a unor anumite activități; de creștere sau de reducere a producției sau a consumului unui anumit produs; mijloc de impulsioneare ori de îngrădire a comerțului exterior ș.a. La etapa actuală, guvernele tuturor țărilor valorifică masiv impozitele și taxele în calitate de instrument de reglementare macroeconomică.

În plan social impozitele reprezintă instrument de redistribuire a unei părți din venitul național între grupuri sociale. În țările industrial dezvoltate prin intermediul impozitelor și taxelor statul preia la buget 30-40%, și chiar mai mult, din venitul național, pe când în țările în curs de dezvoltare - 20-30%. O situație analogică are loc și în Republica Moldova. Această parte din venitul național este utilizată ulterior în scopul protecției materiale a grupurilor sociale nevoiașe, a finanțării acțiunilor de protecție socială, a instituțiilor specializate în furnizarea serviciilor sociale.

După conținut și formă, impozitele se clasifică în impozite directe și impozite indirecte.

Impozitele directe se stabilesc nominal în sarcina unor persoane fizice sau juridice, în funcție de veniturile sau averea acestora. Se încasează direct de la subiectul impozitului în mărimea calculată reieșind din cotele și termenele prevăzute în lege.

La rândul lor, impozitele directe se grupează în impozite *reale* și impozite *personale*. Cele reale se stabilesc pe anumite obiecte materiale: pământ, clădiri ș.a. Impozitele personale se așează asupra veniturilor sau averii, în strânsă legătură cu situația personală a subiectului impozitului.

Impozitele indirecte sunt denumite astfel deoarece, fiind incluse în prețurile mărfurilor și tarifelor serviciilor, sunt plătite indirect. Consumatorul plătește vânzătorului impozitul odată cu prețul pentru bunul cumpărat, iar vânzătorul, la rândul său, îl plătește statului. Deci, spre deosebire de impozitele directe, care prevăd existența venitului sau a averii, impozitele indirecte vizează cheltuiea sau utilizarea acestora. De aceea, ele se mai numesc *impozite pe consum* sau *pe cheltuială*.

Din categoria impozitelor indirecte fac parte: taxa pe valoarea adăugată (TVA), accizele, taxele vamale, alte taxe prevăzute de lege.

impozitele indirecte influențează puterea de cumpărare a consumatorilor, prin urmare și nivelul de trai al populației. În urma stabilirii unui impozit indirect asupra unui anumit bun, cumpărătorul va putea să-și procure o cantitate mai mică din bunul respectiv decât înainte de aplicarea acestuia.

Este dificil să fie raportate impozitele directe sau cele indirecte la gradul de dezvoltare economică a unei țări. Cert este că orice stat aflat în dificultate în ceea ce privește veniturile bugetare apelează la impozitele indirecte, în astfel de situații crescând ponderea lor în totalul veniturilor publice.

O astfel de situație are loc în Republica Moldova, unde ponderea impozitelor indirecte în totalul veniturilor bugetare au crescut de la 40,87% în anul 1995 până la 54,42% în 2000 și 62,80% în anul 2004. Corespunzător ponderea impozitelor directe s-a redus de la 35,17% în 1995 la 21,18% în 2004.⁴⁸ De fapt, situația ar trebui să fie inversă.

Neonorarea plății impozitelor este forma de ocolire, eschivare, sustragere prin orice mijloace, integral sau parțial, a plății impozitelor de către persoanele fizice și juridice.

Neonorarea este legată de povara fiscală, impusă contribuabililor prin multitudinea obligațiilor legislației fiscale. Această povară a stimulat, în toate timpurile, ingeniozitatea acestora în inventarea procedeele de nerespectare a sarcinii fiscale. „Fuga” de la datoria fiscală a fost și este provocată de motivul că fiscul, lovind indivizii în veniturile și averea lor, îi atinge în cel mai sensibil interes - interesul bănesc. Există o psihologie a contribuabilului de a nu plăti impozit niciodată decât în cazurile în care nu poate să nu plătească.

Neonorarea plății impozitelor, în funcție de împrejurările cum ea poate fi săvârșită în raport cu legitimitatea, se manifestă în două forme: legală (licită, la adăpostul legii) și ilegală (ilicită, cu încălcarea legii).

Neonorarea legală înseamnă neachitarea impozitelor, integral sau parțial, fără ca acest comportament să fie apreciat contravenție sau infracțiune. O așa situație este posibilă datorită faptului că metodele de stabilire a obiectului impozabil permite de a scoate de sub incidența impozitului o parte a venitului impozabil. Așa, de exemplu, are loc în

⁴⁸ Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2005, pag.496

cazul existenței minimului impozabil, sau în cazul impunerii veniturilor realizate de persoane fizice pe baza unor norme medii de venit: contribuabilii care obțin venituri mai mari decât media, nu plătesc impozit pentru diferența respectivă.

Neonoarea ilegală înseamnă neachitarea impozitelor, integral sau parțial, prin încălcarea legislației fiscale. Neachitarea se manifestă prin diverse forme, principalele fiind: desfășurarea ilegală a activităților (neînregistrarea ca întreprinzător, fără licență ș.a.) și falsificarea evidenței (ținerea dublelor registre, lichidarea intenționată a documentelor, prezentarea documentelor fictive ș.a.).

Fenomenul neonorării achitării impozitelor și, în primul rând, prin forma sa ilegală este urmărit de organele specializate în domeniul fiscalității.

Așadar, impozitele, constituind sursa principală de formare a veniturilor publice, au apărut și au evoluat în strânsă legătură cu evoluția statului și diversificării funcțiilor acestuia. Dacă primul stat a apărut în Grecia antică cu peste 2600 de ani în urmă, putem, deci, constata că și impozitele au aceeași vârstă.

Oricând și oriunde baza vieții omenești o constituie producția bunurilor materiale necesare consumului. Oamenii nu pot înceta să producă nici pentru cea mai scurtă perioadă, deoarece ei au nevoie în fiecare zi de noi și noi cantități de bunuri și servicii. Așa cum societatea nu poate înceta să consume, tot așa ea nu poate înceta să producă. Prin urmare, pentru ca societatea să poată exista, producția trebuie să fie neîncetată.

Procesul de producție, privit în fluxul continuu al reluării sale, se numește procesul reproducției.

Drept rezultat al procesului macroeconomic de producție se creează *produsul social total*. În economia producătoare de mărfuri produsul social total se manifestă sub două forme: natural-materială și valorică.

După forma sa natural-materială produsul social total constă din mijloace de producție și obiecte de consum.

Din punct de vedere al valorii produsul social total se divizează în trei părți: capitalul constant (C), capitalul variabil (V) și plusvaloarea (*m*). Prima parte reprezintă valoarea mijloacelor de producție cheltuite; partea a doua este echivalentul forței de muncă creat de munca necesară a muncitorilor salariați, iar partea a treia reprezintă plusvaloarea, creată de supramunca acelorași muncitori salariați. Părțile a doua și a treia (V+m) împreună formează valoarea nou creată, sau *venitul național*.

Pentru ca procesul de reproducție să se desfășoare fără întrerupere produsul social total trebuie să fie realizat. Problema realizării produsului social total a fost și este problema centrală a teoriei și practicii economice.

Prima încercare făcută în teoria economică în ceea ce privește realizarea produsului social total a întreprins-o **Fr.Quesnay** în lucrarea sa *Tabloul economic* (1758).

În cadrul „Tabloului economic” Fr.Quesnay pornește de la o serie de premise. El presupune existența unui mare stat, pe al cărui teritoriu se creează, în condițiile unei agriculturi avansate, un produs anual de 7 miliarde livre, care se realizează între trei clase sociale: clasa producătorilor, clasa marilor proprietari funciari și clasa „sterilă”.

Situația celor trei clase sociale, în momentul începerii realizării produsului anual, este următoarea:

1. Clasa productivă, după ce a înlocuit în natură avansurile anuale, mai dispune încă de un produs brut agricol de 5 miliarde livre (trei miliarde sub formă natural-materială și 2 miliarde sub formă bănească),

2. Clasa sterilă dispune de mărfuri industriale în valoare de 2 miliarde livre, din care Vz este reținută de această clasă.

3. Clasa proprietarilor figurează doar cu pretenția la o rentă („ce i se cuvine de la natură”) în valoare de 2 miliarde livre, pe care urmează să o încaseze de la clasa productivă.

Întregul produs anual (recolta agricolă) de 5 miliarde de livre este format din 3 miliarde livre costul de producție (1 miliard amortismente pentru „avansurile inițiale”, 2 miliarde pentru „avansuri anuale”) și 2 miliarde livre produs net. Se ține cont și de faptul, că procesul realizării începe cu arendașii care dau proprietarilor de pământ 2 miliarde livre sub formă valorică (reprezentând renta) și au consacrat 1 miliard livre (tot sub formă valorică) cumpărării celor necesare de la clasa sterilă. În același timp, se ține seama de faptul că circulația între două clase (productivă și proprietarii funciari) este numită de fiziocrați *circulație incompletă*, iar circulația între cele trei clase sociale, drept *circulație completă*.

Prima circulație (incompletă). Arendașii plătesc proprietarilor funciari renta de 2 miliarde livre fără a primi ceva în schimb. Cu 1 miliard proprietarii funciari cumpără mijloace de subzistență de la arendași, care primesc astfel jumătate din banii pe care i-au dat sub forma de rentă.

A doua circulație (completă). Cu al doilea miliard livre primit sub formă de rentă, proprietarii funciari cumpără de la clasa sterilă mărfuri industriale. Clasa sterilă cumpără cu acest miliard livre mijloace de trai de la clasa productivă.

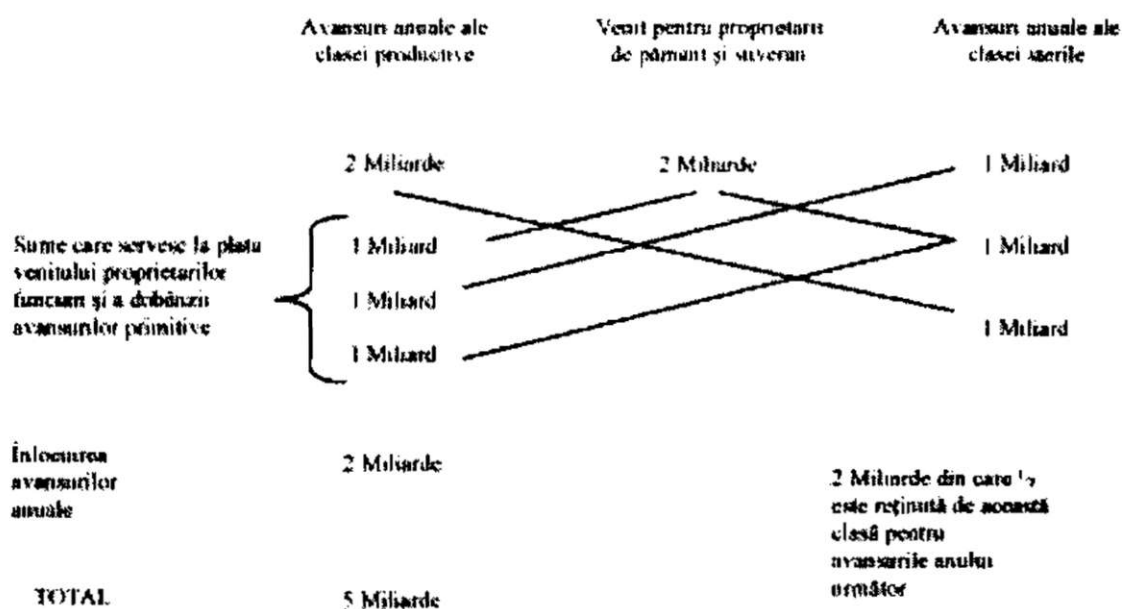
A treia circulație (incompletă). Clasa productivă cumpără de la clasa sterilă bunuri industriale în valoare de 1 miliard livre. O mare parte din aceste bunuri constă din unelte agricole și alte mijloace de producție pentru cultivarea pământului. Clasa sterilă înapoiază clasei productive acești bani, cumpărând cu ei materii prime pentru înlocuirea propriului său capital circulant. În felul acesta clasa productivă primește cele 2 miliarde (în numerar) pe care le-a cheltuit cu plata

rentei. Procesul realizării se încheie și se creează condițiile necesare reluării procesului de producție în anul următor.

În „Tabloul economic” a lui Fr.Quesnay analiza realizării produsului social total este prezentată astfel:

Tabelul 3

Tabloul economic al lui Fr.Quesnay



Chiar dacă în creația lui Fr.Quesnay se conțin o serie de inexactități, important rămâne, însă, surprinderea aspectelor fundamentale ale reproducției produsului social total și descrierea la nivel macroeconomic a repartiției veniturilor între cele trei clase sociale, banii jucând doar rolul de instrument de schimb. Accentul este pus pe latura productivă (chiar și numai la nivelul sectorului agricol), iar circulația mărfurilor și banilor este privită doar ca o latură a procesului reproducției și nu ca sursă exclusivă a bogăției, așa cum considerau mercantii și ei.

În baza unei evaluări critice a contribuției liberalilor clasici dar, mai ales, a valoroaselor idei din *Tabloul economic* a lui Fr.Quesnay, Karl Marx și-a construit teoria sa cu privire la reproducția produsului social, încercând să dea răspuns următoarei întrebări: în ce fel capitalul consumat în procesul de producție este înlocuit sub raportul valorii lui din produsul anual și în ce fel se împletește procesul acestei înlocuiri cu consumarea plusvalorii de către capitaliști și a salariului de către muncitori ?

În elaborarea teoriei reproducerii produsului social, K.Marx a pornit de la următoarele premise teoretice - conform dublei structuri a produsului social, activitățile de producție includ două mari sectoare: sectorul I, constituit din ramurile care produc mijloace de producție și sectorul II format din ramurile care produc bunuri de consum.

Producția socială cu divizarea sa în sectoarele I și II reprezintă o unitate contradictorie. Această unitate își găsește manifestarea în aceea că sectorul I nu poate exista izolat de sectorul II și invers. Pentru ca să se realizeze procesul de reproducție, se cere un schimb între aceste sectoare. Problema centrală a reproducerii întregului produs social o și constituie explicarea faptului cum se realizează acest schimb, cum se compensează toate părțile componente ale produsului social total după valoare și după formă socială.

Spre facilitarea analizei și având grijă ca acest fapt să nu afecteze cu nimic veridicitatea concluziilor, K.Marx a făcut abstracție de o serie de factori cu slabă pondere în influențarea rezultatelor, adoptând următoarele *ipoteze metodologice* de lucru:

- întregul produs social creat în cursul anului este destinat atât pentru consumul individual, cât și pentru consumul productiv;
- societatea este formată numai din două clase sociale - muncitori salariați și capitaliști;
- fiecare țară își produce toate bunurile de care are nevoie și le realizează numai în interiorul granițelor sale, fără a apela la comerțul exterior;
- valoarea mărfurilor produse nu se schimbă, ele se vând și se cumpără după valoarea lor inițială;
- întreaga valoare a capitalului fix este transferată asupra noului produs în limitele anului respectiv;
- pentru toți anii, în cursul cărora se analizează reproducția rata plusvalorii rămâne neschimbată ($m=100\%$);
- progresul tehnic este neutru; aceasta înseamnă că un nou ciclu de producție începe cu aceeași compoziție organică a capitalului (C/V) ca și în ciclul anterior;
- se face abstracție de rolul pe care îl au banii și de circulația acestora în procesul reproducerii, „deoarece banii în sine nu constituie un element al reproducerii reale” .

⁴⁹ K.Marx "Capitalul". Vol.II, pag.572

Cu premisele teoretice și ipotezele metodologice arătate, să urmărim, în proprii termeni, analiza lui K.Marx a reproducției simple și a celei lărgite.

Reproducția simplă. Reproducția simplă este o repetare a procesului de producție în proporțiile anterioare. În acest caz întreaga plusvaloare se consumă în mod neproductiv, nu se transformă în capital suplimentar. Reproducția simplă nu este caracteristică pentru modul de producție capitalist, însă, întotdeauna ea constituie o parte a reproducției lărgite. De aceea, pentru a afla care sunt condițiile realizării produsului social total în cadrul reproducției lărgite trebuie să aflăm în ce condiții are loc realizarea în cadrul reproducției simple.

Pentru a ilustra mecanismul de ansamblu a realizării produsului social în condițiile reproducției simple. K.Marx utilizează următoarea schemă convențională. Se presupune, că întregul capital social constituie careva 7500 de unități bănești. Dintre acestea în ramurile sectorului I, care produce mijloace de producție, funcționează un capital în mărime de 5000 de unități, inclusiv capitalul constant (C) constituie 4000 de unități, iar capitalul variabil (V) - 1000 de unități.

În ramurile sectorului II, care produce bunuri de consum, funcționează un capital în mărime de 2500 de unități bănești, inclusiv capitalul constant (C) constituie 2000, iar capitalul variabil (V) - 500 de unități bănești.

Drept rezultat al funcționării întregului capital social, rata plusvalorii (m) fiind egală cu 100%, se creează un produs social anual în valoare de 9000 de unități.

În sectorul I s-a produs producție-marfă sub formă de mijloace de producție în mărime de 6000 unități și, care poate fi împărțită în următoarele părți:

$$14000C + 1000V + 1000m = 6000$$

În sectorul II s-a produs producție-marfă sub formă de bunuri de consum în mărime de 3000. În ceea ce privește valoarea, această producție se împarte în:

$$II \ 2000C + 500V + 500m = 3000$$

Să urmărim acum, cum va decurge procesul de realizare a întregului produs social, cum va avea loc schimbul de producție între sectoarele I și II în cadrul reproducției simple.

Se presupune, că în sectorul I din cele 6000 de unități, încorporate în mijloace de producție, pot fi folosite 4000, ceea ce este egal cu suma capitalului constant cheltuit în cadrul acestui sector.

Restul producției sectorului I în sumă de 2000, egală ca valoare cu I ($V+m$), reprezintă fondul de consum propriu al muncitorilor (1000 V) și al capitaliștilor (1000 m) din acest sector. În limitele acestui sector ea nu poate fi folosită, deoarece sectorul I nu produce obiecte de consum individual. Acestea se produc în sectorul II. Prin urmare, o producție a sectorului I în suma de 2000 trebuie preschimbată pe o sumă egală a producției sectorului II.

Din produsul anual al sectorului II în sumă de 3000, produs care este compus din bunuri de consum, în același sector poate fi realizată o producție pentru o sumă egală cu salariul muncitorilor (500 m) și plusvaloarea capitaliștilor (500 m) din acest sector. În sectorul II rămâne nerealizată producție pentru 2000 de unități bănești. Ca valoare ea este egală cu capitalul constant, cheltuit în acest sector (II c). Această producție nu poate fi consumată în sectorul II. De aceea apare necesitatea de a schimba producția sectorului II, care este egală cu suma de 2000, pe o producție având o sumă analogică a sectorului I. În urma acestui schimb apare din nou posibilitatea reînnoirii în cursul anului următor a producției în aceleași proporții atât în sectorului I, cât și în sectorul II ale producției sociale.

În cadrul reproducerii simple principala condiție a realizării o constituie prezența următoarei proporții: $I (V+m) = II C$, adică suma veniturilor anuale ale muncitorilor și capitaliștilor din sectorul I trebuie să fie egală cu capitalul constant din sectorul II, consumat în cursul unui an.

În mod schematic această condiție poate fi reprezentată astfel:

Din condiția de bază decurge condiția a doua. În cadrul reproducerii simple suma producției sectorului I trebuie să fie egală cu suma capitalurilor constante din ambele sectoare, adică:

Din condiția de bază decurge, de asemenea, și condiția a treia, întrucât producția sectorului II este compusă din bunuri de consum personal, destinate satisfacerii nevoilor individuale ale muncitorilor și capitaliștilor din sectoarele I și II, în cadrul reproducerii simple:

$$II (C + V + m) = I (V + m) + I (V + m)$$

Aceasta înseamnă, că suma producției sectorului II trebuie să fie egală cu suma capitalului variabil și plusvalorii din ambele sectoare.

Acestea sunt condițiile de realizare a produsului social în cadrul reproducției simple.

Reproducția lărgită* în cazul reproducției lărgite are loc reluarea procesului de producție în proporții mărite. Totodată, o parte a plusvalorii se transformă în capital suplimentar - constant și variabil. După cum s-a menționat deja, sursa reproducției lărgite o constituie *acumularea de capital*, iar izvorul acumulării - *plusvaloarea*.

Realizarea rezultatelor reproducției lărgite K.Marx a demonstrat-o pe baza următoarei scheme. în sectorul I a fost investit capital în sumă de 5000 unități bănești: $14000C + 1000V$

Capitalul sectorului II e format din 2250 de unități bănești: $II \ 500C + 750V$

Când rata plusvalorii ($m-100\%$) întregul produs social total obținut va constitui 9000:

Să presupunem, că în sectorul I se acumulează o jumătate din plusvaloarea obținută, adică 500. Plusvaloarea acumulată se împarte în capital constant suplimentar și capital variabil suplimentar în aceeași proporție, în care capitalul constant se referă la capitalul variabil în anul precedent, adică 4:1. în acest caz din plusvaloarea acumulată 400 de unități vor fi transformate în capital constant suplimentar (să-l notăm cu **Cf**) și 100 de unități - în capital variabil suplimentar (să-l notăm cu **vi**). Prin urmare, în sectorul din producția acestui sector vor fi consumate mijloace de producție 4400 de unități, dintre care 4000 vor fi folosite pentru restabilirea mijloacelor de producție, consumate anul trecut, și 400 - pentru procurarea de mijloace de producție suplimentare.

După aceasta în sectorul I va rămâne producție nerealizată în sumă de 1600. După forma sa naturală ea reprezintă mijloace de producție care pot fi consumate numai în mod productiv, iar ca valoare ea reprezintă o parte a valorii nou create, echivalentă cu valoarea forței de muncă ($1000V$), plus o parte a plusvalorii, pe care capitaliștii o lasă pentru a angaja noi muncitori ($100V$), plus o parte, folosită de către

capitaliști pentru consumul individual ($500m$). Dar $I(V+m)$, după cum știm, nu pot fi realizate în cadrul sectorului I și trebuie să fie preschimbate pe producția sectorului II. În cadrul sectorului II pentru reproducția simplă se cer 1500 de unități de capital constant. Dar proprietarii mijloacelor de producție din sectorul I cer de la sectorul II adăugător 100 de unități, necesare pentru noua forță de muncă pe care ei o angajează. Capitaliștii din sectorul II capătă posibilitatea de a lărgi producția, mărin­d capitalul constant cu 100 de unități. Astfel, mijloacele de producție în sumă de 1600 se preschimbă pe o sumă egală de obiecte de consum. Realizarea producției sectorului I se încheie.

Referitor la sectorul II, aici a mai rămas nerealizată producție în sumă de 1400, care trebuie să fie folosită în cadrul aceluiași sector. Din această sumă 750 de unități vor fi folosite pentru consumul muncitorilor de acum angajați. Deoarece capitalul constant din sectorul II a sporit de la 1500 la 1600 de unități, proprietarii trebuie să angajeze un număr suplimentar de muncitori. Dacă reieșim din compoziția organică neschimbată a capitalului, care în sectorul II este de 2:1, atunci în cazul măririi capitalului constant cu 100 de unități va fi nevoie de un capital variabil suplimentar de 50 de unități. Prin urmare, pentru consumul individual al muncitorilor din sectorul II va fi nevoie de o producție de 800 de unități ($750V+50V$). Această producție se realizează chiar în cadrul sectorului II.

După aceasta în sectorul II mai rămâne producție nerealizată în sumă de 600 unități, care reprezintă o parte a plusvalorii, rămasă după acumulare ($100C_i + 50V_i$). Ea este folosită pentru consumul individual al capitaliștilor din acest sector. Ca rezultat, întreaga producție a sectorului doi este și ea realizată. Din cele expuse urmează condiția de bază a realizării produsului social total în cadrul reproducției lărgite: suma veniturilor anuale ale muncitorilor și capitaliștilor din sectorul I trebuie să fie mai mare decât capitalul constant al sectorului II, capitalul consumat în cursul anului, sau:

$$I (V + m) > II C$$

Din această condiție de bază decurge și a doua condiție: întreaga producție a sectorului I în cazul reproducției lărgite trebuie să fie mai mare decât suma capitalului constant, care a fost consumat în cursul anului precedent în sectoarele I și II, sau:

$$I(C + V + m) > IC + IIC$$

Cu alte cuvinte, sectorul I trebuie să producă o astfel de cantitate suplimentară de mijloace de producție, care ar putea să asigure pe parcursul anului următor o mărime a capitalului constant atât în sectorul I, cât și în sectorul II.

Din condiția de bază a realizării în cadrul reproducerii lărgite decurge și a treia condiție: în cazul reproducerii lărgite venitul național al societății trebuie să fie mai mare decât valoarea producției sectorului II, sau:

$$I (V + m) + II (V + m) > II (C + V + m)$$

Cu alte cuvinte, în cazul reproducerii lărgite venitul național creat în sectoarele I și II ale economiei naționale nu este folosit în întregime pentru consumul individual - o parte a lui este acumulată pentru a fi folosită în scopul măririi capitalului constant în ambele sectoare.

Așadar, spre sfârșitul primului an pe contul plusvalorii a avut loc o lărgire a proporțiilor producției atât în sectorul I, cât și în sectorul II. La începutul celui de-al doilea an capitalul social se prezintă astfel:

$$I \quad 4400C + 1100V$$

$$II \quad 1600C + 800V$$

După sfârșitul celui de-al doilea an întregul produs social va crește de la 9000 la 9800 (m fiind de 100%).

$$\left. \begin{array}{l} I \quad 4400C + 1100V + 1100m = 6600 \\ II \quad 1600C + 800V + 800m = 3200 \end{array} \right\} \quad 9800$$

După cum se observă, un imbold spre sporirea capitalului constant în sectorul I și în sectorul II. Prin aceasta, în special, se și manifestă rolul lui în dezvoltarea întregii producții sociale. În exemplul citat compoziția organică a capitalului este privită ca fiind neschimbată. În realitate, însă, are loc dezvoltarea progresului tehnic și această compoziție se mărește.

Teoria reproducerii produsului social elaborată de K.Marx oferă o imagine clară și o explicație a mecanismului economic în care fiecare parte componentă a producției naționale își găsește, atât material cât și valoric, locul și rolul în ansamblul procesului de reproducție. Valabilitatea și actualitatea ei o demonstrează concepțiile ulterioare, care direct sau indirect, voit sau nu, se sprijină, se completează, se dezvoltă, sau, pe o altă cale, ajung la concluzii asemănătoare. Spre

exemplu, modelul lui Leontiev și Tsuru, în mod direct își trag sorgintea din analiza marxistă.

Economista engleză J.Robinson afirmă că teoria reproduției a lui K.Marx „oferă un mod foarte simplu și neapărat necesar de abordare a problemei economisirii și investițiilor, precum și a echilibrului între producția de bunuri materiale și cererea pentru bunuri de consum”⁵⁰

⁵⁰ J.Robinson "Contribution to Modern Economics". New York, Academic Press, 1978, pag.66

Repartiția reprezintă procesul de repartizare a rezultatelor activității economice între membrii societății, una din fazele reproducerii. Posibilitățile repartizării au apărut din momentul în care omul, datorită dezvoltării mijloacelor de muncă, a început să producă mai mult decât era necesar pentru propria lui întreținere. Era și este firesc ca rezultatele producției să se repartizeze între cei ce participă, într-un fel sau altul, la desfășurarea activităților umane.

Treptat repartiția a devenit una din cele mai disputate probleme în cadrul teoriei economice, cu repercusiuni deosebite în practica economică, socială și politică. Disputele asupra acestei probleme de o importanță majoră continuă. În consecință au apărut anumite concepții cu privire la locul și rolul repartiției în știința și practica economică.

Primele încercări în vederea elaborării unei *teorii a repartiției* le-au întreprins precursorii liberalismului economic clasic **William Petty, Condillac și Richard Cantillon**.

William Petty în lucrarea sa *Tratat asupra impozitelor și taxelor* (1662) distinge trei mari categorii de venituri:

- salariul - pentru muncitor;
- profitul - pentru întreprinzător;
- renta - pentru proprietarul funciar.

W. Petty considera că există o lege naturală a salariilor în conformitate cu care acestea se stabilesc la un nivel determinat de minimul de existență. Stabilirea unui salariu mai mare ar îndemna muncitorii spre „lenevire”. Referindu-se la profit, s-a pronunțat împotriva limitării legale a acestuia de către stat, arătând că profitul era un preț care se stabilea pe piață. Despre rentă a scris puțin.

Condillac a distins patru categorii de participanți la distribuirea veniturilor: capitaliști, proprietari funciari, întreprinzători și salariați, și a apreciat că nivelul diferitelor tipuri de venituri este reglementat de legi riguroase.

Richard Cantillon în lucrarea sa *Eseu asupra naturii comerțului general* (1755), printre indivizii care își aduc aportul la

dezvoltarea producției îi distingea pe cei cu „venituri certe” și pe cei cu „venituri incerte” (poate mai potrivit ar fi „câștiguri”). Pe ultimii el i-a numit întreprinzători (antreprenori), cei care purtau riscul producției și remunerarea lor era un tip de venit care nu se confunda cu nici unul din celelalte. Cât despre celelalte venituri, acestea erau:

- salariul muncitorului;
- profitul capitalului;
- renta - pentru proprietarii funciari.

Salariul era considerat ca dependent de o lege naturală, legat de costul de producție a muncii și fiind variabil în raport cu pregătirea profesională a muncitorului.

Problema repartiției a constitui nucleul cercetărilor științifice ale fiziocraților. Ei au fost primii care au analizat activitatea economică ca un flux continuu de venituri, trecând de la o clasă a populației la alta. Șeful necontestat al fiziocraților Francois Quesnay a prezentat aceste diverse fluxuri de venituri în vestitul său *Tablou economic* apărut în anul 1758. Fr.Quesnay și-a propus să ilustreze modul în care se repartizează produsul global anual al unei țări (Franța) între trei clase sociale:

- a) clasa productivă, reunind pe lucrătorii și arendașii pământului;
- b) clasa proprietarilor, formată din marii proprietari funciari, clerul, administrația de stat ș.a.
- c) clasa „sterilă”, compusă din industriași, comercianți, meseriași liberi.

Această clasificare, stabilită după rolul jucat în producție, și nu după modalitățile fiecărei categorii de venit, a constituit, după cum s-a menționat, baza teoriei repartiției fiziocrate.

În continuare teoria repartiției a fost îmbogățită cu noi idei de creatorii liberalismului economic clasic. Adam Smith în opera sa *Avuția națiunilor* a divizat societatea din timpul său în trei clase: muncitori, capitaliști și proprietari funciari. Potrivit structurii de clasă, A.Smith aprecia că venitul nou creat se împarte în salariu pentru muncitori, profit pentru capitaliști și rentă pentru proprietarii funciari. Totodată, el susținea că sursa tuturor veniturilor este munca muncitorilor salariați. Salariul este doar o parte din produsul muncii muncitorului. Profitul și renta sunt create de supramunca muncitorului și însușite gratuit de proprietarii mijloacelor de producție.

David Ricardo în opera sa *Principiile economiei politice și ale impunerii* considera, că sarcina Economiei politice constă nu numai în studierea problemelor creșterii avuției, ci și în *explicarea legilor distribuirii avuției*. După părerea lui, a determina legile care reglementează această distribuție, constituie principala problemă în știința economică. Prin contribuțiile sale majore în acest câmp D.Ricardo poate fi denumit, pe drept cuvânt, economist al repartiției.

Întreaga explicație a sistemului repartiției este realizată de economistul englez, de pe pozițiile teoriei valorii-muncă. Pentru prima dată în istoria științei economice, D.Ricardo înlătură ruptura dintre producție și repartiție - prezentă la toți predecesorii - realizând între cele două faze ale reproducerii o legătură indestructibilă.

În concepția lui D.Ricardo, *toate* veniturile societății (salariu, profit, rentă) sunt create prin munca muncitorului. Și la D.Ricardo, ca și la A.Smith, salariul și profitul sunt două mărimi complementare: dacă una crește - cealaltă se micșorează. Explicația este de una singură: sursa lor o constituie valoarea nou creată.

Jean Baptiste Say a prezentat toate veniturile ca fiind supuse acelorași legi, iar toți coparticipanții ca prezentând părți din același produs nou creat, constituit prin prețul de piață a mărfurilor. J.B.Say era de părerea că venitul societății este egal cu produsul brut rezultat din pământuri, din capitaluri și din industria unei națiuni. Acest venit el l-a prezentat ca repartizat între trei serii de copartajanți, clasăți după natura serviciului lor productiv: *muncitori, furnizori de fonduri de pământ, furnizori de capital*.

J.B.Say aprecia că fiecare categorie de venit putea, în fapt, să ia două forme: *sau să fie aleatoriu*, adică să depindă de nivelul general al prețurilor, caz în care proprietarul mijloacelor de producție este considerat ca preluând o afacere „pe cont propriu”, adică își vinde lui însăși produsele; *sau să fie calculat forfetar*, în cazul în care serviciile productive sunt „cedate” unui întreprinzător, pentru un preț fixat, în avans, independent de prețul obiectelor produse și unde antreprenorul păstrează pentru el diferența între prețul serviciilor și prețul obiectelor.

Concepția lui John Stuart Mill referitor la repartiție este mai apropiată de cea a lui D.Ricardo, decât de cea a lui J.B.Say. Pentru J.S.Mill există trei participanți la procesul repartizării și trei venituri: muncitorul cu salariul, capitalistul cu profitul, proprietarul funciar cu renta.

Salariul muncitorului depinde de raportul *cerere-ofertă* de forță de muncă, adică de relația dintre importanța numerică a populației muncitorești și capital, adică de mărimea capitalului avansat pentru cumpărarea forței de muncă. Ca și A.Smith, J.S.Mill considera că evoluția populației și a părții acesteia aptă de muncă sunt automat reglate de creșterea mijloacelor de trai și celor pentru angajarea forței de muncă. Pe măsura dezvoltării societății fondul de salarii urma să crească.

Pentru J.S.Mill profitul era un venit al capitalului, iar dobânda nu era decât o formă particulară de profit. Renta pentru proprietarul funciar era apreciată de ultimul liberal clasic ca un efect de „monopol”. De fiecare dată când un obiect există în cantități limitate și este imposibil ca oferta lui să crească liber, putem spune că avem monopol.

Sismonde de Sismondi unul din primii critici ai liberalismului economic clasic, fără a fi socialist, a căutat o cale medie, care ar permite, înlăturând abuzurile libertății, să salveze principiul armoniei sociale. În lucrarea sa *Noi principii de economie politică* (1819), referindu-se la problemele repartiției, S.Sismondi critică școala liberală pentru faptul de a fi impus ca obiect de cercetare bogăția națiunilor, cauzele sporirii ei. După el, *adevăratul obiect al științei economice este OMUL, sau și mai exact, „bunăstarea” fizică a omului*. De aceea în Economia politică trebuie făcut loc, în primul rând, *distribuției*. Bogăția merită acest nume, - aprecia S.Sismondi, - numai când e repartizată în proporții convenabile. Ea nu ar putea fi nici concepută, nici apreciată, dacă se face abstracție de repartiție. Mai mult, în distribuirea bogățiilor face un loc cu totul deosebit acelor pe care el îi numește „săraci”, cei care nu au decât brațele lor pentru a putea trăi și care muncesc din greu, din zi și până-n noapte, în uzine sau pe ogoare. Ei sunt, în fapt, cei ce formează majoritatea populației. În repartizarea inegală a bogăției el vede contradicțiile dintre bogați și săraci.

Henri de Saint Simon, Charles Fourier și alți reprezentanți ai socialismului utopic (irealizabil) au examinat problema repartiției veniturilor și au căutat soluții pentru perfecționarea ei în conformitate cu propriile lor convingeri.

S.Simon în lucrările sale *Industria* (1817) și *Noul creștinism* (1825) afirmă că în societatea capitalistă există doar 2 clase: *muncitorii* și *trândavii* (albinele și trântorii). Unica sursă a tuturor *veniturilor* este munca muncitorilor. Relații de exploatare apar când trândavii însușesc o parte a produsului creat de muncitori, în mod gratuit. S.Simon face

deosebire între întreprinzători, care obțin un venit justificat prin participarea la muncă, și proprietari, care obțin un venit doar pentru calitatea lor de stăpâni a mijloacelor de producție.

Exploatarea este, după părerea lui S.Simon, *un defect organic al unui regim social*. Ea este inerentă proprietății private și este o consecință necesară a acesteia. Atributul fundamental al proprietății private este tocmai *perceperea unui venit fără muncă*. De aceea interesul social cere ca proprietatea să se afle în mâinile oamenilor cei mai destoinici. În așa condiții bogăția nu va fi un scop în sine, ci un mijloc de satisfacere a nevoilor întregii populații. Pentru soluționarea acestei probleme S.Simon propunea trecerea proprietății în posesia statului. Fiind posesorul tuturor mijloacelor de producție, statul va distribui venitul nou creat prin munca tuturor în concordanță cu nevoile reale. Într-o *societate colectivistă*, indivizii au **șanse egale** de afirmare, fără ca aceasta să însemne egalitarism.

Charles Fourier în *Teoria celor patru mișcări și a destinului general* (1809) și *Tratat despre asociația domestică-agricolă* (1822) a arătat că anarhia în producție, circulație și repartitie constituie viciile principale ale capitalismului. Sporirea producției capitaliste ca urmare a industrializării, în loc să creeze o bunăstare generală, contribuie, dimpotrivă, la sărăcirea unei părți a populației, și anume a clasei muncitoare. Această situație duce la acumularea bogăției în mâinile câtorva, în timp ce lumea muncitoare se zbate în nevoi, în sărăcie. *În civilizația capitalistă, - scrie Ch.Fourier, - e nevoie de mulți săraci pentru a putea exista câțiva bogați.*

Ch.Fourier era convins că civilizația capitalistă, în mod obligatoriu, trebuie să evolueze către armonie. În acest scop el propunea un sistem de organizare socială care are la bază niște asociații constituite în mod liber denumite *falange*. Falanga este o unitate de producție agricolă, manufacturieră, de exercitare a științelor și artelor, este totodată o unitate de gospodărie consumativă.

Modul de repartizare a produsului obținut prin munca tuturor celor apti de a activa va fi următorul: 4/12 capitalului; 3/12 talentului; 5/12 muncii manuale, fiecare asociat putând participa cumulativ la toate aceste trei categorii. Regulile repartiției pot fi rezumate astfel:

1. Remunerarea după muncă a fiecărui asociat;
2. Este necesar să se țină seama că produsul nou creat este rezultatul muncii întregii colectivități;

3. Mărimea venitului (salariului) trebuie să fie în raport direct cu:
a) gradul de necesitate a muncii; b) gradul de utilitate, și în raport invers cu c) gradul de atracție al muncii prestate.

Dreptul la muncă este, după Ch.Fourier, un drept natural al omului. Societatea trebuie să asigure fiecărui om posibilitatea să muncească.

Autorul „*Capitalului*” Karl Marx explică esența repartiției astfel. În economia naturală, nedivizată în clase, - aprecia el, - muncitorul păstrează pentru sine întregul produs al muncii sale. Artizanul vinde o marfă pentru bani, cu care cumpără altă marfă. Nu același lucru se întâmplă în regimul capitalist. Producția este lăsată la dispoziția indivizilor care pun în mișcare *capitalul*, cumpărând cu el mărfuri, și vor să recupereze, în final, un *capital mai mare*. Acest scop se realizează numai în condițiile în care există o marfă *capabilă* de a produce o valoare mai mare decât propria-i valoare. Această marfă este *forța de muncă*.

Capitalistul cumpără forța de muncă la valoarea ei determinată de costul bunurilor de existență. Dar forța de muncă are calitatea excepțională de a produce o valoare mai mare decât propria-i valoare, *plusvaloarea*. În procesul repartiției valorii nou create muncitorul primește salariu egal cu prețul forței sale de muncă, iar proprietarii mijloacelor de producție însușesc gratuit plusvaloarea creată de supramunca muncitorilor sub formă de profit, rentă sau dobândă. Pentru K.Marx, exploatarea forței de muncă, în condițiile capitalismului, este *inevitabilă*; ea rezultă din legile formării prețurilor.

Unul din reprezentanții neoclasicismului Alfred Marshall a dezvoltat teoria repartiției prin distincția între perioada scurtă și perioada lungă de timp. El pornește de la ideea că în orice economie, prin vânzări se nasc în fiecare an mase de disponibilități, superioare celor necesare pentru plata resurselor puse în mișcare. Acest surplus, *dividend național* esențialmente mobil, constituie masa ce trebuie să fie repartizată între diverși agenți ai producției ca preț al serviciilor prestate.

A.Marshall a considerat că pentru toate categoriile de venit există aceleași legi: pe termen scurt - legea productivității marginale, pe termen lung - legea costului de producție. Mai mult. El a distins patru și nu trei categorii de venituri:

- renta, pentru pământ;
- salariul, pentru muncă;

- dobânda, pentru capital;
- profitul, pentru spiritul de inițiativă.

În viziunea lui A.Marshall toți factorii de producție sunt *substituibili*, în sensul că fiecare om de afaceri se întreabă ce factor de producție trebuie folosit, decizia utilizării unuia sau altuia luând-o numai după ce s-a informat asupra prețului fiecăruia. În consecință, orice fluctuație în prețul unui factor trebuie să influențeze și asupra altuia.

Alt adept al neoclasicismului **Friedrich von Wieser** (1851-1926), examinând problema repartiției, aprecia că orice producție necesită folosirea mai multor factori de producție. Important este, pe de o parte, de a determina contribuția fiecăruia la obținerea producției, iar pe de alta - stabilirea venitului fiecărui factor. Pentru rezolvarea acestor două probleme von Wieser a propus *metoda combinării* factorilor de producție. Conform acestei metode fiecare factor de producție poate intra, în aceeași întreprindere, în mai multe combinații posibile, iar prin determinarea contribuției lui - prin detașarea rolului jucat în fiecare dintre ele - se poate stabili mai exact și venitul corespunzător. În felul acesta se stabilesc veniturile forței de muncă, pământului și capitalului deoarece, în concepția economistului austriac, toți și fiecare în parte produc valoare.

Foarte incorect din punctul de vedere al teoriei obiective a valorii.

În literatura de specialitate există și alte concepții cu privire la problema repartiției. Noi vom menționa doar viziunea neokeynesistului Pierro Sraffa (1898-1983). În lucrarea sa *Producția de mărfuri prin intermediul mărfurilor* (1960) el consideră că în economia de piață contemporană un rol important îl au „raporturile dintre muncă și mijloacele de producție”. În condițiile în care cei ce depun munca sunt organizați pentru apărarea intereselor lor, inclusiv pentru apropierea unei părți din surplusul nou creat, iar proprietarii mijloacelor de producție sunt și ei organizați ca să-și apere interesele și să ia o parte cât mai substanțială din acest surplus, se cere ca statul să intervină prin diverse mijloace (inclusiv ale veniturilor, taxelor, impozitelor, indexărilor, ajutoarelor de șomaj ș.a.) și să contribuie la realizarea unei juste repartiții a surplusului de valoare nou creată.

Teoria subutilizării forței de muncă în economia de piață capitalistă a fost inițiată de Simonde de Sismondi, care primul a explicat că **cauza șomajului** o constituie **acumularea capitalului și ruinarea nucilor producători**. Introducerea mașinilor influențează nu numai asupra celor care devin șomeri, ci și asupra celor menținuți în serviciu; li se micșorează salariul, li se prelungește ziua de muncă, sunt atrași în producție copiii și femeile.

Sismondi a formulat ideea că societatea industrială tinde să se scindeze în două clase diferite: *cei care muncesc* și *cei care posedă*, sau cum afirmă el, *bogați* și *săraci*. Libertatea concurenței grăbește această despărțire, făcând să dispară toate rangurile intermediare, pentru a lăsa față în față pe *proletar* și *capitalist*. În societate nu mai e loc decât pentru marele capitalist și salariați.

În opoziția dintre capitalist și salariați Sismondi vede cauza mizeriei. Deposedat de proprietate, muncitorul își va vinde forța de muncă, ca pe oricare altă marfă. Cererea și oferta va regla și înmulțirea sau scăderea numărului de muncitori.

Thomas Malthus considera că subutilizarea forței de muncă se datorează *acumulării capitalului și creșterii prea accentuate a populației sărace*.

Până la T.Malthus a predominat ideea Ordinii naturale, conform căreia proporțiile sociale, deci și evoluția populației, erau reglate de la sine prin manifestarea neîngrădită a interesului personal. A.Smith, Godwin, Condorcet ș.a. apreciază că nu este nici un pericol al suprapopulației, întrucât numărul populației se regla de la sine de către evoluția mijloacelor de subzistență. Prin știință și alte mijloace se putea asigura sporirea bunăstării populației. T.Malthus a atras atenția asupra unei tendințe de creștere mai rapidă a populației față de mijloacele de trai.

El a presupus că populația crește într-o *progresie geometrică*, iar mijloacele de trai într-o *progresie aritmetică*.

Populația	1	2	4	8	16	32	64	128	256
Bunurile materiale	1	2	3	4	5	6	7	8	9

Perioada considerată de T.Malthus pentru dublarea populației, respectiv pentru creșterea cu o unitate a bunurilor materiale, este de 25 ani. Se observă că populația dublându-se la fiecare 25 ani, iar mijloacele de trai sporind cu o cantitate constantă, distanța între ele va crește în proporții îngrijorătoare.

Ideea majoră a lui T.Malthus este aceea că prin înmulțirea necontrolată a populației, *omenirea se condamnă la mizerie, la înrăutățirea situației sale economice*. Acumularea capitalului favorizează acest proces. Înclinația spre economisire îi determină pe cei bogați să acumuleze și să investească în paguba consumului.

Karl Marx a pus în centrul cercetării problemei șomajului ***legea generală a acumulării capitaliste***. El subliniază, că pe măsură ce proporțiile absolute ale întregului capital sporesc, ponderea capitalului variabil în masa globală a capitalului scade. Întrucât cererea de forță de muncă este determinată de mărimea capitalului variabil, reducerea ponderii lui duce la scăderea relativă a cererii de forță de muncă. Cererea de forță de muncă crește mai încet decât proporțiile capitalului social total și ale producției. În același timp oferta forței de muncă crește.

Totodată, aplicarea tehnicii și tehnologiilor mai avansate, intensificarea muncii ș.a. sunt însoțite de reducerea unei părți din muncitorii ocupați. În așa condiții apare șomajul, numit de K.Marx ***„armata industrială de rezervă a muncii***

Prin urmare, mecanismul acumulării capitaliste și condițiile generale ale dezvoltării producției creează un raport dintre oferta de forță de muncă și cererea de forță de muncă, care nici pe departe nu este favorabil muncitorilor salariați. O anumită parte a clasei muncitoare este condamnată la șomaj. În situațiile crizelor economice, când producția se reduce, șomajul crește brusc. Atunci când economia se află în faza de avânt și întreprinderile au nevoie de un număr suplimentar de muncitori proprietarii mijloacelor de producție îi angajează din rândurile șomerilor, datorită cărui fapt șomajul scade. În faza de criză el iarăși crește.

Existența armatei de șomeri înseamnă că există o *suprapopulație relativă*. În esență, forțele de producție contemporane dau posibilitatea de a-i asigura întregii populații apte de muncă o activitate utilă. Suprapopulația este anume relativă, adică reprezintă un surplus de forță de muncă în comparație cu cererea de forță de muncă din partea capitalului.

în aprecierea lui K.Marx suprapopulația relativă, adică șomajul există sub trei forme principale.

1. Șomaj flotant Această formă a șomajului îi cuprinde pe muncitorii care ba sunt eliminați din câmpul muncii, ba sunt atrași din nou în sfera de activitate economică. La baza acestei forme de șomaj (suprapopulație relativă) se află neuniformitatea dezvoltării producției capitaliste, acumulării capitalului și modificării compoziției lui organice în diferite ramuri.

2. Șomaj latent. Această formă a șomajului este legată în cea mai mare parte de sfera agrară de producție. Creșterea compoziției organice a capitalului în agricultură are ca urmare reducerea absolută a cererii de muncă, necesară lucrării pământului dat. În același timp, mica producție agricolă nu asigură ocuparea deplină a acesteia. Apare șomajul. Este numit latent deoarece lucrătorii din producția agricolă, rămași fără lucru, în cea mai mare parte a lor, nu-și găsesc aplicare în oraș și rămân în sat.

3. Șomaj stagnat K.Marx a raportat la această formă de șomaj (suprapopulație relativă) partea populației apte de muncă, care se caracterizează prin faptul că este ocupată extrem de neregulat, și, în special, pe muncitorii care lucrează la domiciliu. Mulți muncitori, numai de la caz la caz, au posibilitatea de a avea de lucru, iar durata șomajului lor este atât de mare, încât ei se pomenesc cuprinși de forma stagnată a șomajului.

pătura inferioară a șomerilor constă din trei categorii: *a)* persoanele apte de muncă, dar care timp îndelungat nu au de lucru și trăiesc din cele donate în folosul săracilor; *b)* orfanii și copiii săracilor, care nu au nici un fel de venituri și mijloace de subzistență; *c)* mutilații, bolnavii, proletarii ajunși la vârsta înaintată. Această pătură formează categoria de invalizi a armatei muncitorești active și balastul armatei industriale de rezervă".⁵¹

Ulterior problema șomajului a fost analizată și de alți economiști, dar contribuția majoră a avut-o **John Maynard Keynes**. În lucrarea sa *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor* (1936) el a efectuat o amplă cercetare a șomajului involuntar, când acesta devenise o problemă mondială îngrijorătoare.

Originalitatea cercetării lui constă în abordarea șomajului în contextul unui dezechilibru general între ofertă și cerere, fapt neadmis

⁵¹ K.Marx. "Capitalul". Vol.1, pag.676

de teoria clasică și neoclasică. Pentru susținerea punctului său de vedere, J.Keynes recurge la raportul dintre funcția cererii și ofertei globale, raport influențat de acțiunea, controlată sau nu, a unor legi psihologice fundamentale în economia de piață.

Conform postulatelor teoriilor clasice și neoclasice șomajul poate fi numai voluntar. El rezultă din faptul că muncitorii (partea afectată) ar refuza să muncească în condițiile în care salariul ar fi mai mic decât dificultățile, neplăcerile ș.a. muncii prestate. J.Keynes demonstrează că postulatele respective sunt valabile numai pentru cazul *particular* al șomajului *voluntar*, dar ele nu pot explica situația *generală* a șomajului voluntar și a șomajului involuntar când muncitorii doresc să lucreze și caută de lucru, dar nu găsesc.

Explicația *cazului general al șomajului involuntar* J.Keynes o caută în modul de funcționare a mecanismelor economiei de piață, necontrolată și neregulată, care atrage după sine rămânerea în urmă a cererii solvabile față de creșterea ofertei, cu repercusiuni asupra nivelului utilizării factorilor de producție, inclusiv a forței de muncă.

Tezei neoclasice a șomajului voluntar, potrivit căreia nivelul ocupării forței de muncă ar fi invers proporțional cu nivelul salariilor, J.Keynes i-o opune pe cea după care salariații „se opun, de obicei, unei reduceri a salariului nominal, dar nu obișnuiesc să refuze de la lucru ori de câte ori are loc o urcare de prețuri la bunurile care intră în consumul lor. Logic sau nu, experiența arată că astfel se comportă mâna de lucru în realitate”⁵².

J.Keynes a arătat că echilibrul ofertă-cerere poate avea loc nu numai atunci când factorii de producție disponibili sunt folosiți deplin, ci și în condițiile subutilizării lor, într-o măsură mai mare sau mai mică. Starea de subutilizare poate fi alimentată de excesul de economisire care reduce consumul și frânează creșterea cererii solvabile pe măsura creșterii ofertei.

După J.Keynes, dacă se notează cu „Z” *prețul global de ofertă* al producției obținute când se folosesc „N” persoane, atunci raportul între Z și N este $Z = FCN$ și se numește *funcția ofertei globale*. De cealaltă parte a ecuației ofertă-cerere notăm cu „D” volumul de încasări pe care întreprinzătorii contează să-l obțină folosind „N” persoane, vom avea funcția cererii globale în următoarea expresie: $D = f(N)$.

⁵² J.M.Keynes "Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor". București, Editura Științifică, 1970, pag.41

Pornind de la aceste determinări, J. Keynes a explicat esența teoriei sale a ocupării forței de muncă. În viziunea lui, dacă la o anumită mărime a numărului forței de muncă ocupate (N), volumul scontat de încasări este mai mare decât prețul global de ofertă ($D > Z$), întreprinzătorii vor fi stimulați să mărească volumul folosirii mâinii de lucru dincolo de O și, la nevoie, să urce costurile făcându-și concurență pentru factorii de producție la mărimea lui N la care Z devine egal cu D . Astfel, volumul folosirii mâinii de lucru este determinat de punctul de intersecție dintre curba cererii globale și curba ofertei globale, căci acesta este punctul la care profiturile scontate de întreprinzători vor fi maximizate.

Atunci când crește folosirea mâinii de lucru, venitul global se mărește. Psihologia societății este de așa natură încât, atunci când se mărește venitul global, consumul global crește, dar nu cu aceeași mărime cu venitul. O parte din venitul obținut se economisește pentru lărgirea investițiilor de capital. Căci dacă investițiile nu vor spori se vor reduce posibilitățile de ocupare în viitor a mâinii de lucru.

Prin urmare, ca să fie justificat un anumit volum de ocupare, trebuie să existe un volum de investiții curente suficient de mare pentru a absorbi surplusul producției totale peste cantitatea pe care colectivitatea dorește s-o consume la nivelul dat al ocupării. Căci dacă nu există acest volum de investiții încasările viitoare ale întreprinzătorilor vor fi mai mici decât cele necesare pentru a-i determina să ofere volumul respectiv de ocupare.

Rezultă, deci, că la o mărime dată a ceea ce vom denumi înclinația colectivității spre consum (prima lege psihologică fundamentală), nivelul de echilibru al ocupării va depinde de volumul investițiilor curente.

La rândul său, volumul investițiilor curente va depinde de ceea ce vom denumi imboldul la investiții (legat de a doua lege psihologică fundamentală), iar imboldul la investiții depinde de raportul dintre curba eficienței marginale a capitalului (parte componentă a celei de-a doua legi) și totalitatea de rate ale dobânzii (legat de cea de-a treia lege) percepute la împrumuturi cu scadențe și riscuri diferite.

J. Keynes afirmă, că în economia de piață, dirijată sau nu, nivelul consumului și al investițiilor determină gradul de ocupare eficientă a forței de muncă și nu invers.

Volumul ocupării mâinii de lucru nu depinde de voința salariaților de a munci sau nu. El depinde de înclinația spre consum și

de volumul investițiilor, totodată fiind legat într-un mod bine determinat de un nivel dat al salariului real și nu invers.

În legătură cu problema ocupării forței de muncă, în literatura economică contemporană s-au conturat mai multe concepții. Sub influența „Teoriei generale...” a lui J.Keynes mulți economiști occidentali au considerat că ocuparea deplină este, așa cum afirma N.W.Arndt” „cea mai importantă problemă”, iar Gunar Murdal, Nicolas Kaldor ș.a. afirmău că ocuparea deplină este „un factor important al creșterii economice”. Joan Robinson consideră ocuparea deplină ca o stare ideală ce are puține șanse de realizare în economia actuală. Adepții neoliberalismului contemporan și, mai ales, ai gândirii monetariste consideră ocuparea deplină ca sursă a inflației. Pe această bază ei au ridicat rata șomajului admisibil la 6-7%.

La etapa actuală cei mai mulți economiști definesc șomajul ca o stare (latură) negativă a economiei, concretizată într-un dezechilibru al pieței muncii prin care oferta de forță de muncă este mai mare decât cererea de forță de muncă din partea agenților economici.

Se disting două forme principale de șomaj: **șomaj voluntar** și **șomaj involuntar**. La rândul său șomajul involuntar se manifestă sub așa forme ca: **șomaj conjunctural** sau **ciclic**, care se formează ca urmare a reducerii activității economice în timpul fazelor de recesiune (criză); **șomaj structural**, datorat schimbărilor care au loc în structura economică teritorială; **șomaj tehnologic**, format pe baza schimbărilor prin înlocuirea unor tehnologii vechi cu altele noi și prin restrângerea locurilor de muncă în urma reorganizării întreprinderii; **șomaj sezonier**; întâlnit în anumite profesii în agricultură, construcții, turism ș.a.; **șomaj fricțional**, care corespunde perioadei necesare trecerii de la un loc de lucru la altul sau pentru căutarea primului loc de muncă.

Toate aceste forme de șomaj sunt caracteristice perioadei de tranziție a Republicii Moldova la economia de piață. Conform datelor statistice ponderea șomerilor în componența populației apte de muncă constituie în Republica Moldova circa 20%, ceea ce influențează negativ asupra creșterii economice și a stării materiale a sutelor de mii de oameni.

⁵³ Gheorghe Crețoiu ș.a. "Economie politică". București, 1995, pag.403

Abordarea conceptului. Una din problemele de importanță majoră care a necesitat preocupări din partea cercetătorilor economiști, și nu numai, o constituie *inflația*.

Reprezentanții gândirii monetar-financiare afirmă că în etapele în care funcția de etalon revenea în mod exclusiv metalului prețios, conceptul de inflație încă nu era elaborat sau, pur și simplu, nu exista și nu se manifesta ca atare.

Etapele parcurse însă de către bani și transformarea treptată a acestora în forme specifice: bani de hârtie, bani de credit cu toate varietăților lor, cât și pe baza unor mutații structurale generate în mod obiectiv de însăși dezvoltarea omenirii, și-a făcut loc un fenomen intrat în literatură și vorbire sub denumirea de inflație.

Sub aspect terminologic noțiunea de inflație provine din latinescul „inflare”, iar în vocabularul limbii franceze este cunoscută sub denumirea de „inflation”, atribuindu-i sensul de dezechilibru economic și monetar.

În gândirea economică conceptul de inflație este abordat în mod diferit. Iată câteva din acestea:

- fenomen specific perioadelor de criză, constând dintr-o emisiune de bani de hârtie peste necesitățile reale a circulației bănești, ceea ce duce la devalorizarea banilor și la scumpirea mărfurilor;⁵⁴
- dezechilibru economic caracterizat printr-o creștere generală a prețurilor și care provine în urma excesului de hârtie-monedă aflată la dispoziția populației luată în raport cu cantitatea de bunuri și servicii puse la dispoziția ei;
- mecanism economic, social și monetar generat de un complex de factori luați în conexiune, având acțiune dezechilibrantă asupra proceselor monetare;⁵⁶

⁵⁴ Dicționarul limbii române. Editura Academiei, 1958, pag.383

⁵⁵ Petit Larousse Illustre, Paris, 1975, pag.543

⁵⁶ Eugenia Vasilescu „Managementul proceselor monetare”. Editura Curtea Veche, 1993, pag. 118

- inflația reprezintă faptul de a umfla un capital prin derularea lui, în scopul de a obține un venit, fără o reală contraprestare;⁷
- inflația monetară este arta de a crea valori din nimic.⁵⁸

Concepții privind cauzele inflației. Fenomene inflaționiste au apărut din cele mai vechi timpuri. Aceasta o demonstrează și datele cuprinse în tabelul ce urmează.

Tabelul 4

*Cele mai cunoscute episoade inflaționiste din istoria omenirii*⁵⁹

Țara	Perioada inflației	Indicatorii inflației		
		Sporul acumulat al prețurilor %	Semnificația medie anuală %	Maxima anuală
Roma Antică	151-301	19900,0	-	.
China Antică	1191-1240	2092,6	7,2	18,0
Europa	1349-1351	138,5	34,4	56,3
Spania	1502-1600	315,2	1,6	14,6
Franța	1717-1720	55,2	26,0	-1431,3
S.U.A.	1777-1780	2701,7	148,7	16098,7
Franța (revoluția)	1790-1796	26566,7	321,8	92067,6
Nord	1862-1864	116,9	30,0	45,1
Confederația de Sud	1861-1865	9019,8	189,3	5605,7
Mexic (revoluția)	1913-1916	10715,4	197,1	7716100,0
China (războiul cu Japonia)	1938-1947	2617681,0	207,0	612,5

Concomitent cu intensificarea fenomenelor inflaționiste s-au conturat și constituit diverse concepții privind cauzele inflației. În literatura economică aceste concepții sunt împărțite în două mari grupe: a) *adeptii inflației monetariste* și b) *adeptii inflației nemonetariste*.

Prima concepție pune la baza fenomenului inflației factori care acționează în sfera circulației banilor, și îndeosebi masa acestora.

⁵⁷ C.A.Schafer « Klassische Valuta Stabilisierungen». Hamburg, 1922, pag.3

⁵⁸ Yves Guyot« Les problemes de la deflation », pag.38

⁵⁹ Reprodus după C.P.Mouceel "Инфляция: современный взгляд на вечную проблему". ООО "Market DC Corporation". 2004, pag.23-24

Această concepție corespunde, de fapt, explicației clasice a inflației, care vedea cauza inflației în excedentul masei monetare, indiferent de formele de monedă din care ea se compune și care atrage după sine creșterea prețurilor. O astfel de explicație se bazează pe teoria cantitativă a banilor, formulată încă de Davanzati și în special de mercantilistul Jean Bodin în secolul XV Mea și dusă mai departe de școala de la Chicago prin Milton Friedman.

Pentru a înțelege cât de răspândit a fost acest mod de a explica inflația amintim faptul că și un economist de talia lui J.K.Galbraith, care nu aparține școlii monetariste, afirma la mijlocul anilor '70 ai secolului XX că inflația se poate produce și în condițiile etalonului aur, aducând în această privință ca argument faptul că afluxul de aur din Europa în S.U.A. în timpul primului război mondial a constituit cauza inflației în această țară. În viziunea susținătorilor contemporani ai acestei concepții, combaterea inflației trebuie realizată prin măsuri de presiune asupra masei monetare prin reducerea acesteia cu ajutorul unor restricții în sfera creditului și a ratei dobânzii.

Adepții inflației nemonetare afirmă că la baza inflației se află nu excedentul masei monetare, ci *presiunea cererii*, discrepanța dintre mărimea cererii solvabile, care sporește în funcție de creșterea salariilor, de investițiile întreprinderilor și cheltuielilor statului, pe de o parte, și capacitatea economiei naționale de a satisface concomitent toate aceste cereri, pe de altă parte. Alți gânditori consideră că la originea inflației, înțeleasă ca proces de creștere a prețurilor, se află *majorarea costului de producție*, prin ridicarea continuă a prețurilor factorilor de producție.

Există și părerea că nu orice creștere a prețurilor echivalează cu inflația. J.M.Albertini menționează că o creștere inflaționistă a prețurilor presupune ca indicele general al prețurilor naționale să crească mai repede decât cel al prețurilor internaționale; sporirea prețurilor să se generalizeze și să se prelungească fără perspective clare de încetare; creșterea respectivă să aibă efecte economice și sociale patologice dureroase pentru ansamblul economiei naționale.

Prețurile cresc sub influența unor factori multipli: *a)* creșterea mai accentuată a cererii, în raport cu oferta; *b)* scumpirea factorilor de producție și în primul rând creșterea prețurilor la resursele naturale și a salariilor, precum și a altor cheltuieli, care conduc la creșterea costurilor de producție; *c)* devalorizarea monedei naționale care scumpește importurile.

Declanșarea și desfășurarea inflației este, însă, mult mai complexă. Ea poate fi alimentată prin cererea excesivă de bani și de credit, prin creșterea deficitului bugetar, dar în egală măsură și prin nerespectarea unei corelații de bază a activității economice în cadrul întreprinderilor care cere ca *sporirea salariilor să se facă numai în măsura creșterii productivității muncii*. Complexitatea factorilor și mecanismelor care pot provoca și alimenta fenomenele inflaționiste îi face pe specialiști să afirme că este dificil de oprit spirala inflaționistă și de stabilit prețurile odată pentru totdeauna. Aceasta întrucât, a căuta vinovatul de inflație este ceva asemănător cu a se întreba „care este într-un râu picătura de apă care împinge pe toate celelalte”.

Concepția potrivit căreia inflația ar echivala cu o emisiune suplimentară de bani peste masa bănească activă, sau concepția absolutizării factorului preț luat ca atare în declanșarea inflației nu numai că nu pot explica ceilalți factori și cauze ale acesteia, dar se înscriu în cadrul unei gândiri care poate genera confuzii nu numai în plan teoretic, dar cu efecte imprevizibile în întreaga metodologie și practică monetară.

De aceea se impune analiza cauzelor inflației sub aspect *obiectiv* și sub aspect *subiectiv*.

Nu încapе îndoială că producția bunurilor materiale, circulația acestora, consumul neproductiv și productiv reprezintă fenomene și procese obiective și necesare existenței omului. Aceste fenomene se referă, în primul rând, la capacitatea indivizilor de a înțelege și cunoaște faptele și evenimentele care se desfășoară în activitatea economică și, respectiv, în cea monetar-financiară, ca latură inseparabilă a acesteia. Spre exemplu, cunoașterea conținutului și funcțiilor banilor, prețului, profitului, salariului, masei monetare, precum și a inflației, au o importanță esențială pentru întregul mecanism al înțelegerii și stăpânirii fenomenului, să-i spunem, -monetar. Are loc o dedublare luată atât prin legătură directă cât și inversă o semnificație obiectivă și, respectiv, una subiectivă care țin de logica internă a fenomenului a cărui existență și formă de manifestare explică însăși rațiunea desfășurării lui și, totodată, pune în valoare prezența, implicarea și participarea efectivă a omului, capacitatea lui de a-l cerceta și pune într-un sistem coerent și explicabil toate fenomenele economice.

A analiza inflația de pe poziția menționată înseamnă a admite că acțiunea omului, existența lui în cadrul unui fenomen economic și social ca cel inflaționist are o dublă semnificație:

- obiectivă, care presupune existența unor proporții de interdependență între fenomene și procese economico-monetare de tipul *producție-bani*, *producție-preț*, *producție-profit* ș.a. și care țin în mod organic de acțiunea unor legi economice obiective: legea valorii, legea circulației banilor, legea plusvalorii;

- subiectivă, care constă în faptul că în cadrul conexiunilor dintre fenomenele economice diferiți subiecți ai activității economice își pun amprenta, *influențând* prin actul lor de voință, raporturile din sfera monetară.

Dar, interdependențele dintre latura obiectivă și cea subiectivă a inflației nu trebuie însă redusă numai la relația cauză - efect. Influențele reciproce nu parcurg o cale liniară, ci una sinusoidală, dinamică și contradictorie. De cele mai multe ori are loc tendința de a se acorda mai mare atenție efectelor inflației, fără o cercetare profundă a cauzelor ei și invers, astfel încât apar dificultăți în delimitarea riguroasă unde începe și unde se termină cauza, și de unde începe efectul. Această influență reciprocă a relației obiective-subiective a impus cu necesitate cercetătorii să apeleze la aparatul statistico-matematic, adică la rezolvarea „impasului” prin descoperirea și măsurarea laturii funcționale a efectelor și cauzelor fenomenului inflaționist

Astfel, începând cu gândirea monetară antică (Platon, Aristotel ș.a.), continuând cu școala iluministă (Descartes, Montesquieu ș.a.), cu școala fiziocrată (Quesnay, Turgot), cea clasică (Smith, Ricardo ș.a.), școlile neoclasice (Fisher, Marshall) și încheind cu personalități contemporane ca Wicksell, Samuelson, Friedman, vom observa că în gândirea lor economică și monetară-financiară, aducând contribuții remarcabile la explicarea fenomenului monetar au trecut, totuși, cu vederea unele momente privind justificarea fenomenului inflaționist.

De aceea, definirea conceptului de inflație, a conținutului și semnificației lui contemporane nu pot fi determinate numai prin maniera în care acestea au fost formulate de gânditorii menționați.

În afara celor două cauze fundamentale (obiective-subiective) natura și geneza inflației sunt organic legate de rolul pe care-l are politica monetar-financiară a unui stat sau altul. Statul, spunea încă marele savant polonez N.Copernic, care practică inflația, acționează ca

uri falsificator de monedă. Crearea de monedă falsă (fără acoperire n.n.) constă în producerea arbitrară de venituri noi sau în extinderea neregulată a veniturilor unei colectivități.

Etapale și formele inflației se manifestă prin prisma cauzelor ce stau la baza acesteia.

Gândirea economică contemporană pune în evidență următoarele etape de declanșare a inflației:

- *inflația târâtoare*, liniștită, care presupune o creștere a prețurilor în proporție de sub 3% și care având tendința de depășire a unui anumit prag, apare pericolul ca fenomenul să fie scăpat de sub controlul autorităților monetare;
- *inflația moderată*, atinge o rată de până la 6%;
- *inflația rapidă*, înregistrează o creștere a prețurilor de până la 10%;
- *inflația galopantă, sau hiperinflația*, cu acțiune extrem de distructivă asupra proceselor economice și sociale și presupune o creștere a prețurilor de peste 50%.

Inflația târâtoare și cea moderată sunt considerate un „rău necesar*”, în timp ce inflația rapidă și cea galopantă arată că fenomenul a scăpat de sub control, iar consecințele sunt greu de evaluat.

La etapa actuală sunt supuse analizei următoarele forme de manifestare a inflației: inflația prin cerere, inflația prin costuri, inflația prin monedă și credit, inflația importată.

Inflația prin cerere se caracterizează prin faptul că, datorită insuficienței producției, a deformării raportului dintre cerere și ofertă, oferta nu acoperă cererea în volum și structură. Acest dezechilibru major determină o creștere substanțială a prețurilor și o scădere marcantă a puterii de cumpărare a banilor.

Inflația prin costuri este caracterizată de faptul că prin creșterea prețurilor de vânzare a bunurilor ca urmare a scumpirii factorilor de producție și a includerii în cheltuielile de producție a unor cheltuieli nejustificate crește nivelul general al prețurilor.

Inflația prin monedă constă, în principal, în faptul că excedentul de cerere și, respectiv, de masă monetară, se datorează emisiunii suplimentare de bani pentru acoperirea deficitelor bugetare, ca și prin creșterea excesivă a creditelor, și astfel apare un surplus de bani pe piață, care nu are acoperire în bunuri și servicii. Acest surplus de bani agravează dezechilibrul dintre cerere și ofertă și se concretizează atât

prin creșterea sensibilă a prețurilor, cât și prin scăderea puterii de cumpărare a banilor.

Inflația importată, sau prin curs, constă în faptul că prețurile la mărfurile importate cresc, în principal, ca urmare a scăderii cursului de schimb a monedei naționale. Este mai semnificativă, în special, în cazul resurselor sau componentelor tehnice importate, pentru că duce în mod direct la creșterea prețurilor bunurilor și serviciilor create prin folosirea acestora.

Nivelul inflației poate fi măsurat cu ajutorul indicelui prețurilor și a puterii de cumpărare a banilor.

Indicele prețurilor (I_{pr}) este principalul instrument de măsurare a inflației întrucât se referă la aspectul cel mai evident al inflației: creșterea semnificativă și generalizată a prețurilor. De regulă, indicele prețurilor se determină ca raport procentual între cantitatea (Q) de mărfuri exprimată în prețurile perioadei curente (pri) și în prețurile perioadei de bază (pro):

Întrucât inflația afectează în mod direct calitatea vieții populației, o deosebită atenție se acordă determinării indicelui prețurilor la bunurile și serviciile de larg consum, folosindu-se instrumentul statistic „coșul de consum” sau al gospodinei. Astfel, se calculează indicele prețurilor la bunurile de consum (I_{prc}) prin raportarea cantității de bunuri și servicii din „coș” în prețuri curente și în prețuri de bază:

Indicele prețurilor arată ritmul creșterii prețurilor într-o anumită perioadă de timp, adică *de câte ori* s-au mărit prețurile. Pentru a determina *cu cât au crescut prețurile* într-un interval de timp, se folosește un indicator, numit *rata inflației* (r).

Rata inflației se determină prin scăderea din indicele prețurilor a 100 de unități [$r = I_{pr} - 100$]. De exemplu, dacă într-o perioadă dată indicele prețurilor este de 120%, rata inflației este de 20% (**120% - 100%**).

Puterea de cumpărare a banilor este un alt indicator de măsurare a inflației, pentru că acest fenomen afectează în mod direct veniturile nominale (exprimate în bani) a populației și a întreprinderilor.

Puterea de cumpărare a banilor (P_{ch}) se determină ca un raport dintre masa monetară (M_b) din economie și nivelul prețurilor (P_r), apreciind câte bunuri și servicii se pot cumpăra cu suma de bani din economie, la un nivel dat al prețurilor:

Consecințe ale inflației. Indiferent de forma de manifestare, inflația are consecințe negative de ordin economic și social.

în primul rând, creșterea inflaționistă a prețurilor determină reducerea puterii de cumpărare a salariaților și mai ales a oamenilor cu venituri fixe și mai reduse. Prin aceasta, ea slăbește rolul stimulativ al veniturilor din muncă, cu implicații asupra producției sociale.

In al doilea rând, prin devalorizarea banilor pe care o antrenează, inflația provoacă modificări în comportamentul agenților economici, alimentând tendințele speculative, devalorizând economiile (acumulările) și descurajând orientarea spre investiții productive.

în al treilea rând, inflația accentuează scăderea puterii de cumpărare a monedei naționale în raport cu alte valute, conducând la scăderea cursului acesteia.

Inflația, dacă nu depășește anumite limite, poate avea efecte pozitive pentru debitori care, la contractarea creditelor obțin sume cu o anumită putere de cumpărare, iar la rambursare, în condițiile unor prețuri majorate, sumele respective au o putere de cumpărare mai mică. În aceste condiții, deprecierea monedei naționale determină redistribuirea veniturilor acumulate și schimbă sensurile utilizării acestora. Efectul general negativ al acestei redistribuiri constă în descurajarea investițiilor directe sau propriu-zise, pentru dezvoltarea și modernizarea activităților economice și în orientarea unor importante resurse bănești spre acțiuni speculative.

Măsuri antiinflaționiste. Fenomenele inflaționiste pot fi înlăturate prin așa măsuri ca: stimularea ofertei, controlul cererii agregate, politica fiscală, politica monetară ș.a.

Stimularea ofertei se realizează, în principal, prin măsuri de eficientizare a activității economice și vizează promovarea competiției reale prin asigurarea condițiilor specifice creșterii economice de tip intensiv. Măsurile și programele sunt nemijlocit legate de optimizarea costurilor, sporirea productivității muncii și menținerea unor prețuri reale. În acest sens se acordă facilități fiscale și tarifare și, chiar, subvenții pentru domeniile și activitățile ce pot asigura o creștere economică neinflaționistă.

Controlul cererii agregate (globale) presupune folosirea unor instrumente sau pârghii care să permită stoparea creșterii prețurilor. Măsurile de control a cererii se concretizează prin două componente principale: politica fiscală și politica monetară.

Politica fiscală antiinflaționistă presupune modificarea nivelului și dinamicii diferitor categorii de venituri prin diminuarea și, chiar, stoparea evoluției veniturilor din activități neproductive, parazitare sau speculative, ori fără o corelare rațională cu ritmurile creșterii productivității muncii sociale (PIB/loc). Politica fiscală neinflaționistă constă în dimensionarea impozitelor și a taxelor, volumului, structurii și evoluției cheltuielilor publice (bugetare), asigurându-se reducerea deficitelor bugetare cronice și a decalajelor dintre cererea nominală și oferta reală de bunuri și servicii de consum.

Politica monetară antiinflaționistă se realizează prin măsuri de raționalizare a masei monetare, în raport cu oferta reală de bunuri și servicii, de diminuare a surplusului absolut și relativ de masă monetară, aflată în circulație, prin modificarea masei monetare sau prin reglarea ratei dobânzii, diminuarea ofertei de monedă, respectiv reducerea lichidităților prin scumpirea creditului. Astfel, prin diminuarea posibilităților de acces la împrumuturi bancare, scad atât cheltuielile de consum ale populației, cât și cele ale agenților economici care sunt obligați să aloce o parte mai mare din venituri pentru continuarea activității la scară largită.

Influența măsurilor antiinflaționiste poate fi privită și prin raportul dintre ritmurile creșterii economice și rata inflației. Astfel, în funcție de sensul acestei corelații, sunt cunoscute mai multe tipuri ale creșterii economice: *creștere economică neinflaționistă* — ritmul

creșterii economice este superior ratei inflației; *creștere economică inflaționistă* - ritmul creșterii economice este inferior ratei inflației; *stagflația* - stagnarea creșterii economice și o inflație rapidă; *slumpflația*- declin economic și inflație rapidă sau galopantă.

În prezent pentru economia națională a Republicii Moldova este caracteristică creșterea economică inflaționistă, deoarece rata anuală a inflației depășește ritmurile creșterii economice de peste trei ori și constituie 10-12%.

În concluzie remarcăm că, întrucât inflația descurajează activitatea economică și socială, agravează nivelul de trai al populației și, în primul rând, acelei cu venituri fixe și reduse, devalorează ritmurile creșterii economice, ea trebuie supusă unui control riguros nu numai din partea autorităților monetar-financiare, ci și din partea statului prin reglarea prețurilor bunurilor de primă necesitate, tarifelor serviciilor comunale ș.a. Aceasta deoarece experimentele de liberalizare totală a prețurilor din ultimii 10-15 ani au provocat consecințe din cele mai negative.

Prin creșterea economică se înțelege un ansamblu de teorii și modele menite să evidențieze raportul dintr-o unitate din sporul de produs național brut (sau de venit național) din perioada curentă (AY) și volumul corespunzător de produs național brut (sau de venit național) din perioada de bază (Y). Prin teoriile și modelele creșterii economice se urmărește conjugarea unor factori ai creșterii în diverse modele care, prin acțiunea lor, adesea cu concursul larg al statului, să asigure o creștere cât decît stabilă a produsului național brut.

Sunt constituite, astfel, diferite modele ale creșterii economice care se bazează pe diferite elemente ale societății, fie de natură economică, fie de natură socială, politică sau psihologică.

Originea teoriilor și modelelor de creștere economică se găsește în *Tabloul economic* a lui Fr.Quesnay. Ulterior, contribuții la teoria creșterii economice a adus doctrina liberalismului economic clasic (mai ales prin A.Smith), apoi marxismul (K.Marx, *Capitalul*, voi.II). Un impuls major primesc cercetările în domeniu prin lucrările lui J.M.Keynes, în perioada interbelică. După cel de-al doilea război mondial creșterea economică devine unul din cele mai importante subiecte ale cercetării, atât la nivelul micro-, macro-, cât și mondoeconomic. Sintetizate sub unghiul de vedere istoric principalele teorii și modele de creștere economică pot fi prezentate astfel:

Tabelul 5

Teorii și modele de creștere economică

<i>Autorii și anul elaborării</i>	<i>Sursele creșterii</i>	<i>Trăsăturile caracteristice</i>
A.Smith (1776)	Diviziunea muncii; munca productivă	Creștere nelimitată
D.Ricardo (1817)	Reinvestirea productivă a surplusului	Creștere limitată de randamentul descrescător al pământului
T.Malthus (1799)	Reinvestirea productivă a surplusului de produs	Creșterea limitată de legea populației
K.Marx (1884)	Acumularea plusvalorii	Creștere limitată în lumea producției capitaliste cauzată de tendințele scăderii ratei mijlocii a profitului
J.Schumpeter (1911-1939)	Inovațiile	Instabilitatea creșterii
J.Keynes (1936)	Economiile	Creștere limitată de cererea efectivă
Modelul postkeynesian R. Harrod (1939) E.Domar (1946)	Raportul dintre rata de economisire și cea de investire	Instabilitatea creșterii
Modelul neoclasic R»Solow (1956)	Populația activă și progresul tehnic	Creștere tranzitorie
Modelul Clubului de la Roma (1972)	Resursele naturale	Creștere determinată de „explozia demografică”, de poluare, de resursele energetice
Teoria reglementării M.Aglietta (1976) R*Boyer (1986)	Raportul dintre productivitate și regimul de cerere	Diversitatea tipurilor de creștere în timp și spațiu
Teoria creșterii endogene R.Romer (1986) J.Teben și W.Nordhaus (1989) Lucas (1988)	Sporul de produs național; capitalul uman și cel public; noile tehnologii	Caracter endogen, reabilitarea statului, luarea în considerare a istoriei
Modelul districtelor industriale G.Becattin (1991)	Formele de organizare a producției	Explicația inegalităților regionale ale creșterii

Analiza diverselor teorii și modele de creștere economică arată că cel mai frecvent sunt luați drept factori ai creșterii: diviziunea muncii; acumularea de capital și populația ocupată, incluse în model sub forma masei acumulate sau a ratei acumulării.

Contribuții de seamă în domeniul cercetării problemelor creșterii economice au economiștii contemporani: **R.Harrod, E.Domar, N.Coldar, R.O,Uzawa, RJSolow** ș.a. Spre deosebire de modelul economic al lui JLM.Keynes, neokeynesiștii depășesc problema prevenirii crizelor și șomajului, modelele lor fiind dinamice, în sensul că, de exemplu, R.Harrod consideră că $S = G \times C$, adică rata economiilor să fie egală cu rata creșterii produsului național brut (G) înmulțită cu coeficientul capitalului (C). Să examinăm mai minuțios acest model.

Dacă modelul lui J.M.Keynes era dominat de primatul consumului și a cererii, ceea ce și-a găsit expresia în „multiplicatorul investițiilor” $\left(M = \frac{\Delta V}{\Delta I}\right)$, apoi R.Harrod introduce în modelul său „coeficientul capitalului” $\left(Cm = \frac{I}{\Delta V}\right)$, care este un parametru al producției și ofertei.

Spre deosebire de modelul keynesist, care era static. R.Harrod și E.Domar au elaborat un model dinamic. Ei au arătat că într-o economie dinamică se modifică:

- a)* nivelul venitului;
- b)* condițiile fundamentale:
 - creșterea populației;
 - progresul tehnic;
 - productivitatea muncii.

Pe R.Harrod Îl interesează *necesarul de economii* care urmează a fi transformat în *capital* pentru a realiza o economie dinamică, adică o reproducție lărgită. Dacă condițiile fundamentale ale creșterii economice (creșterea populației și productivitatea muncii) sunt variabile independente și cunoștințele tehnice rămân constante, atunci nevoia de capital va crește în același ritm cu creșterea populației și ea va putea fi satisfăcută dacă populația economisește o fracțiune constantă din venitul total. Mărimea acestei fracțiuni depinde de coeficientul capitalului, iar dacă progresul tehnic este neutru, coeficientul rămâne constant. Adică:

$$S = \frac{\Delta n}{n} \times Cm$$

unde:

S – rata acumulărilor (rata economiilor $\frac{I}{V}$);

$\frac{\Delta n}{n}$ – rata de creștere a populației;

Cm – coeficientul marginal al capitalului $\left(\frac{I}{\Delta V} \right)$.

După ce stabilește astfel nevoia de capital suplimentar pentru ocuparea deplină a forței de muncă, R.Harrod urmărește să evidențieze factorii care determină „înclinația spre economisire”.

În modelul R.Harrod - E.Domar, în care coeficientul capitalului este constant, rata acumulării este egală cu rata de creștere a populației.

Deci, nevoia creșterii de capital $\frac{\Delta K}{K}$ va spori în același ritm cu creșterea populației, adică $\frac{\Delta K}{K} = \frac{\Delta n}{n}$; iar această creștere va fi satisfăcută dacă $S = \frac{\Delta n}{n} \times Cm$ sau $S = \frac{\Delta K}{K} \times Cm$; sau $\frac{\Delta K}{K} = \frac{S}{Cm}$.

Așadar, între ritmul de creștere economică necesar utilizării maxime a principalelor resurse și ritmul înregistrat în realitate, pot exista diferențe. Ecuația fundamentală a modelului este:

$$G \times Cm = S \quad \text{sau} \quad G = \frac{S}{Cm}, \text{ unde:}$$

G – rata creșterii economice;

Cm – coeficientul marginal al capitalului;

S – rata acumulărilor ($\frac{I}{V}$).

O asemenea relație presupune că, în mod obligatoriu, întregul plusprodus acumulat se investește.

R.Harrod, ca și J.M.Keynes, face din obținerea profitului scontat de întreprinzător elementul hotărâtor al echilibrului economic. În privința luptei împotriva depresiunii R.Harrod, ca și J.M.Keynes, propune reducerea ratei dobânzii.

Dacă pe Fr.Quesnay și J.M.Keynes i-a preocupat macroanaliza statică, pe A.Smith și D.Ricardo cea dinamică, dar microeconomică, apoi în perioada ultimilor 50 de ani în aproape toată literatura economică, asistăm la macroanalizele dinamice. Se realizează, în plan teoretic, sinteza propriu-zisă dintre abordarea macroeconomică și abordarea dinamică. Astfel, are loc conturarea teoriei creșterii economice dinamice, ca o componentă a științei economice contemporane, aflată în contact direct cu o serie de discipline conexe și cu unele domenii pragmatice, de aplicare pragmatică și instituționalizată a creșterii economice.

Paralel cu abordarea macroeconomică se desfășoară cercetarea problemelor creșterii economice la nivel global. Dintre economiștii occidentali care au abordat problematica mondialității numim pe: A.Lewis, G.Abraham-Frois, S.Kuznets, W.W.Rostow, P.Samuelson, R.Prebisch ș.a. Această problemă este profund cercetată și în lucrări ale O.N.U și organizațiile sale specializate (UNCTAD, ONUDI, UNESCO, FAO ș.a.).

Aspecte globale ale creșterii economice se conțin în „Raportul global 2000. Intrând în secolul XXI”, elaborat de J.O.Barny la solicitarea Președintelui S.U.A. și în raportul OCDE „Cu fața la viitor”, în care autorii repun în discuție problemele populației, resursele mediului, ritmul creșterii economice, comerțul internațional.

Autorul acestei teorii este considerat unul din fondatorii neoclasicismului Leon Walras. În lucrarea sa *Elemente d'economie politique pure* (1874) el a studiat trei piețe principale: a bunurilor de consum, a serviciilor și a mijloacelor de producție. Cele trei piețe sunt legate între ele prin unitatea lor funcțională.

Întrebările fundamentale pe care și le-a pus L.Walras au fost următoarele: echilibrul pe piața mijloacelor de producție atrage automat echilibrul pe piața bunurilor de consum ? Sunt aceste echilibre compatibile ? Care sunt condițiile lor de existență ? Sunt, sau nu, stabile asemenea echilibre ?

În căutarea răspunsurilor L.Walras și-a propus să analizeze simultan modul în care diferite echilibre parțiale sunt coerente între ele și compatibile cu echilibrul general. Pentru aceasta a construit un sistem de ecuații plecând de la următoarele date inițiale:

m = numărul bunurilor de consum;

n = numărul „serviciilor productive”,

provenind de la trei categorii de capitaluri: funciare, „personale” (munca), mobiliare. Rezultatul acestor trei capitaluri este, în mod corespunzător, renta, salariul și profitul; $P = ixm$, prețul bunurilor de consum; $P = iXn$ > prețul „serviciilor” mijloacelor de producție; c_{ij} = coeficienții tehnici de fabricație, ne arată cât se consumă din factorul „ z ” pentru a produce o unitate din bunul j . Plecând de la aceste date, L.Walras a formulat 5 sisteme de ecuații după cum urmează:

- Sistemul I: w-ecuații ale cererii de bunuri de consum care exprimă echilibrul agenților economici în calitate lor de consumatori. În funcție de prețul altor bunuri și „servicii productive”, cantitatea produsă și oferită din fiecare bun este egală cu cantitatea cerută;
- Sistemul II: w-ecuații ale costurilor, exprimă echilibrul la nivelul agenților economici în calitate lor de întreprinzători. Din acest punct de vedere echilibrul este atins când întreprinzătorul nici nu pierde și nici nu câștigă;

- Sistemul III: «-ecuații ale cantităților necesare de mijloace de producție. Este sistemul ce exprimă echilibrul la nivelul agenților în calitate lor de producători;
- Sistemul IV: «-ecuații ale ofertei de mijloace de producție, îi privește pe posesorii de capitaluri;
- Sistemul V: ww-ecuații ale coeficienților tehnici de producție, coeficienți care sunt în funcție de prețul mijloacelor de producție.

Ecuațiile menționate au fost gândite și elaborate pentru a afla:
 1) cum se determină cantitățile din cele m bunuri vândute și cum se fixează prețurile acestora; 2) care sunt consumurile specifice; 3) cum se fixează cantitățile factorilor antrenați în producție ca și prețul acestora.

Construit astfel, sistemul lui L.Walras este rezolvabil.

Starea de echilibru a producției, implicit și a schimbului, are loc atunci, - este de părere L.Walras, - când oferta și cererea efective ale serviciilor producătoare sunt egale, și când există un preț curent staționar pe piața serviciilor. Similar cu echilibrul în sfera serviciilor se pune problema și pe piața produselor, caz în care prețul de vânzare al produselor este egal cu prețul lor de revenire în servicii producătoare. Echilibrul general vizează proporționalitatea între produse, servicii, venituri și capitaluri în cadrul economiei în ansamblu, în fiecare piață și între acestea. Starea de echilibru este, însă, un ideal spre care se tinde mergându-se din dezechilibru în dezechilibru. Echilibrul poate fi punct de plecare sau de atins pentru un moment, traversând numeroase dezechilibre.

Nu orice stare de dezechilibru este negativă. Sunt dezechilibre condiție a progresului, dar și dezechilibre bază a decăderii, a crizelor. Ele pot fi prevenite și rezolvate, după L.Walras, cu atât mai bine cu cât sunt cunoscute mai profund condițiile ideale ale echilibrului.

ȚițWalriis și rolul statului. În teoria echilibrului economic general, L.Walras face abstracție de rolul statului. Realitatea arată că statul este necesar și tocmai de aceea el este nevoit să-l atașeze economiei ca pe un factor exterior. „O societate economică, -

menționa L.Walras, - nu ar putea să funcționeze fără intervenția unei autorități, însărcinate cu menținerea ordinii, securității, cu realizarea dreptății, cu asigurarea apărării naționale și cu înfăptuirea multor altor lucruri necesare. Or, statul nu este un întreprinzător; el nu-și vinde produsele pe piață nici după principiul liberei concurențe, nici după principiul monopolului sau al maximizării produsului net; el le vinde adesea cu pierdere, le dă uneori gratuit... și noi credem... că el trebuie să procedeze în acest fel din motivul că serviciile statului fac obiectul unui consum colectiv și individual.*' Cheltuielile făcute de stat, în sensul arătat, sunt acoperite, ca regulă, din impozite luate de la populație, lucru considerat de el ca incorect și nedrept. Corect ar fi, după L.Walras, ca ele să fie acoperite din renta care ar trebui încasată de stat din arendarea terenurilor și a altor factori naturali luați de la particulari și trecuți în proprietatea societății.

¹ L.Walras "Eléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale", 1874, pag.347

Autorul acestei teorii a fost succesorul lui L.Walras, la catedra de Economie politică de la Lausanne, italian de origine, Vilfredo Pareto (1848-1923). La început el a susținut concepția predecesorului său, însă cu timpul s-a depărtat de viziunea lui L.Walras și a elaborat o teorie proprie privind echilibrul economic.

Din start V.Pareto a declarat că trebuie de renunțat la ideea conform căreia *utilitatea este o mărime măsurabilă*. Fiecare consumator alege în mod rațional cantitățile din bunurile dorite. El știe, în realitate, că pentru el o anumită combinație a bunurilor este mai avantajoasă decât alta, sau că cele două combinații îi sunt indiferente. Se poate deci afirma că pentru prețurile existente consumatorul cumpără bunurile care formează combinația cea mai avantajoasă. Aceasta semnifică:

1. Dacă înlocuirea unei cantități q_A din bunul A cu o cantitate din bunul B dă o combinație echivalentă combinației inițiale;
2. Această înlocuire va avea loc, dacă valoarea monetară a lui qe este mai mică decât a lui q_A , adică dacă avem:

$$; \text{ sau } I_A \quad P_B$$

Dacă se desemnează — *rata marginală de substituire a*

produsului A cu produsul B, se poate aprecia că consumatorul va înlocui bunul A prin bunul B atât timp cât rata marginală de substituire a lui A prin B va fi inferioară raportului dintre prețul lui A și prețul lui B.

Când rata marginală de substituire va fi egală cu raportul dintre prețurile celor două bunuri, orice combinație între ele devine indiferentă consumatorului, aducându-i aceeași satisfacție. În felul acesta, consumatorul egalează raporturile dintre unitățile marginale în raport cu prețurile bunurilor cumpărate. Dacă, de exemplu, se substituie 2 unități din B pe 1 unitate din A, înseamnă că utilitatea marginală a lui B este de două ori mai mică decât a lui A. Rata de

substituire a celor două bunuri este egală cu raportul dintre utilitățile lor marginale.

Prioritatea noii formule dată teoriei echilibrului consumatorului a lui L.Walras este că *ea nu implică* ideea că individul să măsoare utilitățile marginale ale bunurilor, adică să le desemneze prin numere cardinale 1, 2, 3, 4, 5... Ea presupune doar ca consumatorul să stabilească o ordine determinată între diversele combinații posibile ale bunurilor, numai acele combinații care i se par mai avantajoase. Astfel, va apărea prima combinație, a doua, a treia ș.a.m.d.

Analiza ulterioară l-a condus pe V.Pareto la o descoperire foarte importantă. Presupunem, spune el, că o anumită repartitie a bunurilor între indivizi se va realiza prin jocul concurenței și să ne imaginăm că se poate opera o schimbare legeră în această repartitie. Este posibil de demonstrat că o schimbare oarecare de acest gen este necesar dezavantajoasă pentru un individ sau mai mulți. Ori, dacă se dorește, se poate demonstra că modificând sistemul de distribuire a bunurilor create prin libera concurență nu se poate obține satisfacție, egală sau superioară, pentru toți indivizii concomitent.

Pe acest teren, V.Pareto a definit „maximul de utilitate” sau, cum l-a numit el, „maximul de ofelimitate”. „Noi apreciem, - scria V.Pareto, - că membrii unei colectivități obțin, într-o anumită poziție, maximum de ofelimitate, când este imposibil de a găsi un mijloc de a se îndepărta cât de puțin de la această poziție, de o asemenea manieră că ofelimitatea fiecărui individ al colectivității să crească sau să scadă. Adică, orice mică deplasare de la poziția inițială atrage, în mod necesar, sporirea ofelimității unor indivizi și diminuarea corespunzătoare (în aceeași măsură A.B.) a celorlalți.” În această citată se conține miezul esenței optimului economic a lui V.Pareto.

Conținutul optimului este explicat astfel: în situația echilibrului general al economiei, fiecare consumator cumpără cantități de bunuri pentru care raporturile dintre utilitățile lor marginale sunt egale cu raporturile dintre prețurile lor. Rezultă că, dacă nu se schimbă nimic în nivelul prețurilor și în cantitățile bunurilor, este imposibil să crească satisfacțiile obținute de un consumator, fără diminuarea celor obținute

¹ Vilfredo Pareto "Manuel d'economie politique". Ediția II. Vol.II. Paris, 1963, pag.354

de un altul. Pentru a avea avantaj un consumator trebuie să i se ofere contra unei unități din bunul A o cantitate din bunul B superioară raportului existent între prețul lui A și al lui B. Dar, pentru a opera această substituție, trebuie prelevată cantitatea dorită din B din consumul unui alt individ care este, astfel, dezavantajat dacă nu primește decât o unitate suplimentară din bunul A.

Se poate, pe de altă parte, demonstra că o întreprindere va utiliza un factor de producție oarecare într-o cantitate pentru care productivitatea marginală a factorului respectiv va fi egală cu prețul său. Cum productivitatea marginală a factorilor de producție descrește pe măsura sporirii cantității lor, înseamnă că atunci profitul net al întreprinderii este maxim.

Cum nu există decât un singur preț pentru fiecare factor de producție, rezultă că productivitatea marginală a acestuia în două ramuri diferite va fi egală. Dacă q_A și q_B sunt cantități suplimentare a celor două bunuri obținute prin adăugarea unei unități de factor, și P_A , P_B - sunt prețurile bunurilor, avem:

Expresia desemnează cantitatea adițională din bunul B care

se poate obține, renunțând la producerea unei unități din bunul A, adică *rata marginală de substituție* a lui B prin A. Dacă se deplasează, efectiv, o unitate dintr-un factor de producție, în modul indicat și dacă se modifică cantitățile bunurilor consumate de un individ în relație cu modificările intervenite în producție, consumatorul pierde o satisfacție egală cu $u_A \times q_A$ și câștigă o satisfacție egală cu $u_B \times q_B$ (u - utilitățile marginale ale celor două bunuri). Cum noi avem:

Aceasta semnifică că nu se pot spori satisfacțiile obținute de un consumator limitându-se la deplasarea unui factor de producție și la modificarea corelativă a cantităților de bunuri atribuite consumatorului.

Mai rămâne de examinat încă un aspect. Nu este posibil ca, deplasând simultan doi factori de producție în sens invers (mai mult

capital și mai puțină forță de muncă în A, mai puțin capital și mai multă forță de muncă în B), să sporească cantitatea produsă dintr-un bun, lăsând neschimbată cantitatea produsă din altul ? Dacă așa ceva ar fi posibil, ar putea fi avantajat un consumator fără a lipsi în vre-un fel altă persoană. V.Pareto a argumentat că aceasta nu este posibil. Pentru exemplificare a analizat doi factori de producție cu prețuri egale și cu productivități marginale egale, ratele de substituție fiind identice.

Deplasând o unitate a primului factor din ramura A în ramura B, se pierde cantitatea q_A din A și se câștigă cantitatea q_B din B. Pentru a recupera cantitatea pierdută din A, este suficient să se deplaseze din B către A, o unitate din factorul al doilea. Dar această deplasare duce la pierderea cantității q_B din B, egală cu cea câștigată anterior. Deci, ne găsim în situația inițială. *Nu este, deci, posibil ca cu aceleași resurse să se obțină sporuri la un produs, fără a se micșora corespunzător cantitatea din alt produs.*

De menționat, că raționamentul *paretian* n-a ținut cont de faptul că într-o economie concurențială, *pot rămâne resurse incomplet utilizate* și atunci „optimul” se va referi, obligatoriu, numai la folosirea optimă a resurselor atrase în producție și nu la situația atragerii complete a resurselor. Dar și în această situație problema alegerii, a alegerii optime devine tot mai frecventă.

TEORIA RAPORTULUI DINTRE MAREA ȘI MICA ÎNTREPRINDERE ȘI A ROLULUI PIEȚEI ÎN ECONOMIA CONTEMPORANĂ

Autorul acestei teorii este fondatorul neoinstituționalismului, americanul de origine canadiană John Kenneth Galbraith (n.1908). Prin lucrările sale *Capitalismul american* (1952), *Societatea opulenței* (1958), *Noul stat industrial* (1967) ș.a. J.Galbraith a devenit unul dintre cei mai populari economiști ai secolului XX.

În viziunea lui J.Galbraith la etapa actuală nu piața, ci marile întreprinderi (corporațiile) supuse unei stricte planificări și statul constituie principalele instituții care determină dezvoltarea economică și socială. La această concluzie el a ajuns studiind rigiditatea prețurilor la produsele industriale după Marea depresiune ce a zguduit lumea capitalistă în perioada 1929-1933.

Constituirea marilor corporații monopoliste sau oligopoliste a generat o mare putere care are posibilitatea să stabilească singură prețurile de piață și să le mențină ridicate chiar și în condițiile unei insuficiențe a cererii agregate. Mai mult. El constată că pentru a menține prețurile ridicate, monopolurile reduc nivelul producției corespunzător nivelului cererii, sacrificând uneori chiar și profitul pe termen scurt în favoarea profitului ridicat de monopol. J.Galbraith formulează teza conform căreia economia contemporană a țărilor capitaliste se împarte în două sectoare: sectorul „producției competiționale” și sectorul „producției necompetiționale”.

Evoluția economică a fost de așa natură, - explică J.Galbraith, - încât concurența perfectă nu mai acționează în economiile dezvoltate. Aici concurența este înlocuită de câteva societăți anonime - monopoluri sau oligopoluri - care au puterea de a fixa prețurile lor și de a-și regla interesele. Marea întreprindere sinonimă cu sistemul industrial a distrus astfel mecanismele pieței perfect concurențiale. Această idee este argumentată de J.Galbraith astfel: în S.U.A. două sute de firme uriașe folosesc două treimi din numărul de muncitori industriali. Câteva mari linii de aviație, două companii de linii telefonice, trei rețele de televiziune, câteva companii electrice au acaparat toate sectoarele respective de activitate. La rândul lor

cincizeci de mari bănci domină piața financiară a S.U.A. Concentrarea în domeniul asigurărilor și a comerțului, cu excepția comerțului de detaliu, este și mai mare. Aproximativ două mii de mari întreprinderi furnizează mai mult de jumătate din producția privată de bunuri și servicii în S.U.A.

În viziunea lui J.Galbraith, „economia modernă se divide în două sectoare: primul grupând câteva firme uriașe, al doilea grupând milioane de întreprinderi mijlocii și mici. În S.U.A. ele numără între 10-12 milioane. „Eu nu cred că micile exploatare individuale sau familiale sunt pe cale de dispariție. Ele sunt foarte eficiente într-un domeniu al vieții economice. Dar este fapt, că o bună jumătate a economiei este în afara hotărârii impresionale a pieței și se plasează în sfera puterii autoreglatoare a marii întreprinderi”.¹

Referindu-se la rolul pieței în economia contemporană, fondatorul neoinstituționalismului, J.Galbraith apreciază că astăzi aceasta este „un concept abstract care implică vânzări ori cumpărări de bunuri și servicii, fiind golită de orice sens geografic. Șefii unor mari întreprinderi americane fac tranzacții deseori foarte complexe pe piețele unde ei n-au pus niciodată piciorul”². Însă cu toată puterea deosebită a marilor întreprinderi în economia contemporană piața, spune J.Galbraith, n-a dispărut și ar fi o exagerare să susținem aceasta. Multe întreprinderi nu exercită decât un control imperfect asupra prețurilor lor. Mulți oameni nu-și pot controla veniturile lor, în aceste cazuri dacă întreprinderea sau particularul cere un preț prea ridicat sau oferă un produs rău sau servicii rele, vor trebui să lase locul altora care vor furniza bunuri mai calitative și la un preț mai convenabil. Piața și concurența imperfectă există pentru întreprinderile mijlocii și cele mici, pentru micii comercianți, pentru fabrici mari, dar care nu au o situație de monopol, într-o oarecare măsură pentru agricultură ș.a. Dar întreprinderile mici și mijlocii sunt adeseori cumpărate în întregime de monopoluri sau oligopoluri.

J.Galbraith consideră că dezvoltarea sistemului industrial, punând capăt atotputerniciei pieței libere nu va duce niciodată la dispariția completă a acesteia. El doar și-o va supune și o va adapta pe aceasta propriilor sale interese.

¹ J.K.Galbraith, Nicolae Salinger "Tout savoir ou presque sur l'économie". Paris, 1970, pag.47

² Ibidem, pag.43

Începând de la o anumită dimensiune mari ie întreprinderi dispun de mijloace de a-și extinde influența asupra comportamentului consumatorilor și, deci, asupra propriilor piețe. Marea întreprindere poate influența adesea și statul, pe când mica întreprindere nu dispune de o asemenea posibilitate. Mai mult. Marile companii au adeseori posibilitatea să înfăptuiască propria lor politică externă deosebită de a guvernelor lor.

Un element esențial care permite marilor întreprinderi să iasă de sub influența mecanismului pieței și să intre în sfera organizării și planificării microeconomice este *formarea tehnocrației*. În marea întreprindere deciziile sunt luate de judecățile colective ale managerilor, directorilor comerciali, directorilor tehnici, inginerilor, oamenilor de știință, contabililor, șefilor de personal ș.a. Acesta este aportul colegial de decizie, căruia i-au dat numele de *tehn structură*. Astfel, în marea întreprindere, puterea tinde să treacă din mâna proprietarilor în cea a gestionarilor. În marile corporații nimeni nu posedă mai mult de 1% din acțiuni, rar când se mai întâlnesc firme mari cu acționari care să posede de la 2% la 10% din acțiuni. În general, acționarii sunt neinformați cu privire la afacerile curente ale marilor societăți pe acțiuni.

În marele întreprinderi contemporane locul determinant revine tehn structurii, iar planificarea înlocuiește aici piața. Planificarea înlocuiește în cadrul său prețurile stabilite de piață cu prețuri stabilite de ea. Marea întreprindere în conlucrare tacită cu alte întreprinderi de uriașe dimensiuni posedă forțe suficiente pentru a-și planifica producția cu mulți ani înainte.

Apreciind rolul statului în economia contemporană, J.Galbraith afirmă că existența sectorului public împiedică și el jocul pieței. Aria sectorului public se extinde la un număr de servicii din ce în ce mai numeroase și din ce în ce mai variate: un sistem de apărare, de susținere a industriei de armament, învățământ și formarea profesională, drumuri rutiere pentru automobile, instituții de cercetare ale căror costuri depășesc cheltuielile companiilor particulare, spitale, locuințe, securitate socială, electricitate, telefoane ș.a. Se formează astfel chiar un monopol de stat. Totodată statul, ca instituție principală devine nu numai monopolist, ci și mijloc de sprijin a pieței și a concurenței. El intervine pentru a îndepărta neajunsurile concurenței. Statul impune sau stabilește prețuri minimale pentru produsele agricole în particular, poate decreta cota (rata) beneficiilor minimale pentru

micii comercianți în scopul de a pune capăt unei concurențe distrugătoare. Guvernul poate asigura asistență când unele firme nu mai sunt competitive, poate asigura salarii minimale garantate pentru muncitorii nesindicalizați ș.a.

În concluzie putem menționa, că J.Galbraith a cercetat în mod profund procesul de concentrare și centralizare a capitalului și a producției, creșterea rolului marilor întreprinderi și legăturile acestora cu statul. El a observat, însă, că oricât s-ar concentra și centraliza o economie, ea nu va exclude niciodată mica întreprindere și pe micul întreprinzător. Dimpotrivă, adeseori existența acestuia din urmă devine o necesitate obiectivă. Între marea și mica întreprindere există numeroase legături de interdependență. Pentru el o economie este unică și indivizibilă. Dar marea producție întotdeauna va avea ascendent asupra celei mici, iar economia în proporțiile sale actuale nu se poate dezvolta fără o intervenție activă a statului. Așadar, J.Galbraith a rămas un adept convins al amestecului statului în condițiile menținerii marilor corporații particulare și a economiei de piață bazată pe întreprinderea mică și cea mijlocie.

A fost elaborată de vestitul economist francez **Francois Perroux**, născut în anul 1903. Bazele teoriei „economiei dominante” se conțin în două lucrări ale lui Fr.Perroux: *Schiță a teoriei „economiei dominante”* și *Macrodeciziile*. Prin teoria „economiei dominante” a fost adusă o contribuție majoră la îmbogățirea științei economice contemporane.

Și iată de ce. În viziunea liberalilor clasici, agenții economici prezenți pe piață, erau egali, iar raporturile dintre ei erau esențialmente contractuale. Dar în realitate, observă Fr.Perroux, cel puțin în economia contemporană, această idee a concurenței între egali, nu este valabilă. Realitatea economică demonstrează, că un anumit număr de firme sau țări încearcă (se străduiesc) să impună altora propria lor politică de producție, sau de prețuri; ele exercită asupra celor din urmă un „*efect de dominație*” După părerea lui Fr.Perroux, viața economică contemporană se caracterizează „printr-un ansamblu de raporturi, evidente sau disimulate între dominanți și dominați”¹. În lucrările sale el a analizat pe larg ce este efectul de dominație, ce rol joacă firma uriașă sau „economia dominantă” și care sunt consecințele acestora.

Fr.Perroux afirmă că efectul de dominație, intenționat sau nu, este o influență asimetrică sau ireversibilă. Componentele acestui efect sunt: *a)* forța contractuală a unității și *b)* dimensiunea și apartenența sa la o zonă activă a economiei. Este firmă *dominantă*, orice firmă care prin dimensiunea, sau puterea sa comercială este în măsură să exercite o *influență irezistibilă și ireversibilă* asupra pieței și concurenților, asupra clienților și furnizorilor săi. Firma dominantă poate fi aceea care, printre numeroșii mici producători, reprezintă mai mult de 50% din producția totală. Firma dominantă este aceea care posedă mijloace tehnice mai modernizate, producând la un cost inferior în comparație cu concurenții săi, sau aceea care beneficiază de un credit mai avantajos, de rezerve financiare mai mari, sau de oarecare privilegii

¹ Francois Perroux. "L'économie de XX-eme siècle, d'euxieme édition augmentée". P.U.P. Paris, 1964, pag.27

acordate de autorizațiile publice. Există firme dominante aproape în toate sectoarele economiei naționale.

Și în relațiile economice internaționale există firme sau națiuni capabile să exercite un efect de dominație.

De fiecare dată când intră în acțiune o firmă sau o economie dominantă, piața va suferi importante transformări, precum urmează:

L Firma sau economia dominantă poate să constrângă pe alții să se adapteze în loc să se adapteze ea însăși. Cantitățile totale de mărfuri ale economiei dominante au variații larg autonome și sunt variabile în raport cu cele precedente. În domeniul prețurilor firma sau economia dominantă poate să emită o cerere relativ mai mică față de concurenții săi, pentru că ea însăși integrează (în unitățile sale componente) transformarea în produse finite a unor materii prime de care dispune. Totodată, ea poate oferi relativ mai puțin, pentru că transformă ea însăși (prin operații succesive) unele produse (anterior finite) în produse intermediare. Aceasta o pune în situația de a vinde pe piață la prețuri mai convenabile. Prețurile practicate de ea se impun pe întreaga piață.

2. Firma (economia) dominantă pătrunde în mecanismele distribuirii creditului. Prin acordarea de credite cumpărătorilor săi, pătrunde în activitatea concurenților mai slabi și, cu timpul, exercită o influență crescândă și asupra marilor instituții distribuitoare de credit. Ea poate, astfel, să influențeze chiar terțe piețe, pe care în prezent nu efectuează tranzacții directe,

3, Firma dominantă influențează condițiile în care se realizează echilibrul pieței. Fr.Perroux susține că, în anumite condiții, firma dominantă poate exercita o influență determinantă asupra echilibrului pieței, din cauză că ea are posibilități mai mari de a fi la curent cu variațiile cererii, decât numeroasele întreprinderi mici. În acest caz nu este vorba de un echilibru spontan, ci provocat, sau, mai bine zis, impus la nivelul convenabil firmei dominante. Dar trebuie avut în vedere că erorile de calcul privind dimensiunea unei piețe controlată în proporție de 80% de către firma dominantă, au consecințe mult mai grave asupra echilibrului economic, întrucât ele nu pot fi compensate de către celelalte firme, în timp ce în absența unei asemenea firme, erorile comise de multitudinea întreprinzătorilor de forță apropiată, ar avea șanse de a se compensa.

Prin urmare, existența firmei dominante constituie o piedică pentru realizarea echilibrului automat și a oricărui echilibru, în general.

Teoria economiei dominante a lui Fr.Perrouy a fost îndreptată împotriva argumentelor liberalismului clasic, privind armonizarea automată a interesului personal cu cel general, în procesul luptei de concurență de pe piață. El consideră că din moment ce există firme dominante și că această dominație este ireversibilă înseamnă că teoria armoniei generale nu mai poate fi susținută. Dominația firmelor - și nu numai a lor - se va exercita în propriul interes, care, de regulă, contravine interesului general. Laissez-faire-ul nu mai este libertate pentru toți; el s-a transformat în libertatea firmelor dominante.

Procesul actual de globalizare încă o dată confirmă adevărul științific al teoriei economiei dominante fundamentată de Fr.Perroux.

Ca și la A.Smith, asigurarea continuității producției și creșterii bogăției, nu întâlnește la J.B.Say nici o opreliște. Totul se mișcă și se autoreglează după o schemă simplă și clară, cuprinsă în propoziția: „Produsele se schimbă contra produse”.

Această concepție, cunoscută în literatura economică sub denumirea de „*Legea debușeelor*” sau „*Legea Say*”¹ este exprimată condensat de economistul francez astfel: „Este de remarcă că un produs, odată terminat, oferă, din acest moment, un debușeu altor produse pentru toată suma valorii sale. Într-adevăr, atunci când ultimul producător a terminat un produs, cea mai mare dorință este de a-l vinde, pentru ca valoarea acestui produs să nu șomeze în mâinile lui. El nu este mai puțin grăbit să scape de banii obținuți prin vânzare pentru ca acești bani să nu șomeze în mâinile lui. Or, el nu poate scăpa de banii obținuți decât căutând să cumpere un produs oarecare. Se vede deci că singurul fapt de a produce un bun deschide, în același moment, un debușeu pentru alte produse. Banii nu îndeplinesc decât un rol pasager în acest dublu schimb și, odată schimburile terminate, ne dăm seama că întotdeauna s-au plătit produse contra produse” .

Prin urmare, mărfurile își servesc unele altora ca debușee. Deținătorii unor mărfuri le vând ca să cumpere altele de la alți deținători care, la rândul lor, se angajează într-un nou act de vânzare-cumpărare, operațiunile constituindu-se într-un lanț continuu. Orice producător se află pe piață succesiv în ipostazele de vânzător și cumpărător, suma vânzărilor se egalează cu cea a cumpărărilor, echilibrul ofertă-cerere se realizează automat, iar piața nu ar oferi teren pentru crize de supraproducție și șomaj, ca fenomene de amploare. Prin sporirea producției, sporesc automat debușeele, iar șansele de realizare a echilibrului între ofertă și cerere cresc.

Din teoria debușeelor a lui J.B.Say s-au desprins câteva concluzii importante: 1) cu cât se produce mai mult și mai

¹ Jean Baptiste Say "Traite d'économie politique". Calman-Levy, Paris, 1972, pag. 136; 140-141

diversificat, cu atât mărfurile pot fi mai ușor realizate. Deviza principală să fie producerea de cât mai multă avuție sub formă de mărfuri. Îmbogăți-ți-vă prin producție - era porunca vremii; 2) fiecare producător era interesat în bunăstarea și prosperitatea celorlalți, ca să aibă ce și cu ce schimba propriile produse; 3) liberalizarea importurilor și exporturilor era considerată binefăcătoare pentru fiecare țară, deoarece stimula producătorii să producă mărfuri cât mai multe și mai calitative, pentru a avea ce schimba cu străinătatea și a rezista în lupta de concurență; 4) producția își creează singură piața necesară. Ceea ce se produce se și realizează, nu pot avea loc crize de supraproducție.

La observațiile critice ale unor savanți economiști, ca S.Sismondi, T.Malthus, G.Garnier, care admiteau o supraîncărcare generală a piețelor cu mărfuri care reflecta momente de criză de supraproducție, J.B.Say le răspundea, că oferta totală a mărfurilor și cererea totală a lor trebuie să fie, prin natura lucrurilor, egale, deoarece cererea totală nu este altceva decât suma veniturilor factorilor de producție care, la un loc, dau valoarea mărfurilor oferite. O supraîncărcare a pieței cu mărfuri era considerată de J.B.Say ca o absurditate. El admitea ca posibile doar nepotriviri parțiale și întâmplătoare între oferta și cererea unor mărfuri care se rezolvă de la sine ca urmare a jocului ofertei și cererii.

O ilustrare a teoriei debușeelelor este, ceea ce se mai numește, și „identitatea lui Say”, explicată astfel: să presupunem o economie închisă, cu n bunuri. Dacă se ea unul din bunuri drept monedă și este considerată egal cu 1, și exprimăm toate prețurile în raport cu el, vom avea $n-1$ relații de schimb sau prețuri relative determinate. Presupunem că X_1 este grâul, x_j - mere și x_j - portolace. Mai presupunem că 2 mere se schimbă contra 1 unitate de grâu ($X_2 / x_1 = 2$), și că 1 portocală se schimbă pe 2 unități de grâu ($X_3 / X_1 \sim 1/2$). Prețurile relative vor fi invers acestor raporturi de schimb, adică P_2 / P_1 și $P_3 / P_1 = 4$.

Totalitatea raporturilor pentru sistemul de 3 bunuri este dată nemijlocit de cele două raporturi de schimb și de identitatea numerarului care, în cazul menționat, este grâul. Numerarul poate fi luat egal unei unități sau oricărui alt număr, de exemplu, un număr dat de dolari. Totuși, acest fel de monedă nu servește decât de unitate abstractă de calcul; ea poate exista, în sensul fizic al cuvântului, dar acest lucru nu este necesar, și schimbul prezintă toate caracteristicile trocului.

Moneda de cont nu este o monedă izolată, complet diferită de cea care circulă, cu funcții diferite, inclusiv cea de măsură a valorii. Ea nu este decât o monedă - instrument de calcul.

Într-o economie în care există numai monedă de cont, valoarea totală a tuturor mărfurilor cerute este întotdeauna identic egală valorii tuturor mărfurilor oferite. Formula acestei identități este:

$$\sum_{i=1}^n P_i D_i = \sum_{i=1}^n P_i S_i$$

Această identitate a căpătat mai târziu, când s-a recurs la matematizarea economiei politice de Leon Walras, denumirea de legea lui Walras, care nu este altceva decât Legea lui Say, reperlucrată, stilizată și pusă în formule matematice. Scopul era de a dovedi imposibilitatea supraproducției în economia de piață, cu monedă de cont.

Dacă presupusurile teoretice ar fi putut să fie aplicate în realizare, soluția cea mai simplă pentru evitarea crizei, inclusiv și celei din 1929-1933, ar fi fost înlocuirea monedei reale cu cea de cont și totul ar fi fost în ordine. Echilibrul perfect, între suma ofertei și cea a cererii s-ar fi realizat de la sine, n-ar mai fi fost nevoie nici de măsuri ale dirijării economiei de piață prin intervenția statului, nici de keynesism ca fundament teoretic principal.

Cu meritele și neajunsurile ei, teoria debușeelor, respectiv Legea Say, s-a menținut la loc de frunte în gândirea economică clasică și neoclasică.

5 1 5 1 TEORIA FORȚELOR PRODUCTIVE ALE Q n NAȚIUNII ȘI A PROTECȚIONISMULUI

În prima jumătate a secolului XIX, perioadă de plin triumf a teoriilor liberalismului economic clasic, apare în Germania un mod de gândire diametral opus, și anume *protecționismul economic*. Întemeietorul noii gândiri a fost economistul german Friedrich List. Lucrarea în care și-a expus ideile și teoriile sale economice se numește *Sistemul național de economie politică*, publicată în 1841.

Gândirea economică a lui Fr.List s-a format într-o perioadă crucială a istoriei germaniei. La 1800 Anglia și Franța își încheiaseră procesul de formare a statelor naționale unitare și a economiilor naționale, în timp ce Germania era divizată în peste 360 de stătuțe izolate, fără unitate politică și economică, fără industrie și agricultură în dezvoltare, în pericol de a fi subjucată economic de țările avansate.

Aceste și alte împrejurări l-au silit pe Fr.List să se ridice împotriva liberalismului economic clasic care promova interesele de îmbogățire ale țărilor industrial dezvoltate pe seama țărilor rămase în urmă în această privință. Învinuirile aduse de Fr.List liberalismului clasic se pot sintetiza în următoarele:

- a) Acuzația de cosmopolitism, care nu ține cont de interesele naționale, ci doar de cele ale individului.
- b) Politica liberală avantajează pe cei dezvoltați și defavorizează pe cei rămași în urmă.
- c) Există contradicții majore între interesul individual egoist și interesul național, că între aceste două este mai important și trebuie să se afle pe prim plan cel din urmă.

De aceea, în sistemul teoretic al lui Fr.List nu individul este elementul de bază al vieții economice, ci națiunea cu nevoile ei de consolidare economică și politică. „Trăsătura caracteristică a sistemului conceput de mine, - preciza Fr.List, - este naționalitatea, întreaga mea concepție este clădită pe ideea de naționalitate, ca verigă între individ și omenire. Aceasta întrucât un individ este preocupat numai de necesitățile sale personale și ale gospodăriei sale... O națiune, însă, se ocupă de necesitățile sociale ale majorității membrilor săi nu numai în prezent, ci și de soarta generațiilor viitoare. Un individ poate, prin faptul că urmărește propriul său interes, să prejudicieze interesul

obștesc; o națiune, atunci când promovează bunăstarea generală, poate să frâneze interesele unora dintre membrii săi— O națiune poate să sufere din cauza faptului că nu dispune de o industrie, deși unii membri ai săi pot să prospere din vânzarea produselor industriale străine". Deci, de la individ la națiune, - iată schimbarea radicală produsă de Fr.List în metodologia cercetării fenomenelor și proceselor economice.

Forțele productive ale națiunii Dpcă știința economică de până la Fr.List era considerată o știință a avuției - definită ca o îngrămadire de bunuri economice - sub forma valorilor de întrebuințare, la el ea este o știință a „forțelor productive” care creează avuția.

Avuția adevărată este puterea de a crea avuție. Puterea unei națiuni nu este avuția pe care o are la un moment dat - ca totalitate de bunuri - pentru că aceasta poate fi consumată și țara poate să decadă, ci forța productivă corespunzătoare, capabilă să desfășoare crearea de avuție în proporții tot mai mari.

În forțele productive ale națiunii Fr.List a inclus tot ce exista în societatea germană și putea fi mobilizat eficient în direcția progresului economic și social: forța de muncă creatoare de noi bunuri; spiritul oamenilor; forțele naturii care pot fi atrase și folosite benefic în procesul dezvoltării, sindicatele, instituțiile civile, statul ș.a.

Fr.List a făcut din stat și intervenția sa în economie factori importanți ai dezvoltării economice. „Statul, - scria el, - este constituit din oameni care s-au născut liberi, dar pe care nu este îndeajuns să-i lași să acționeze anarhic, ci trebuie să-i și sprijini pentru ca în activitatea lor să nu fie tulburați. Puterea statului rezidă în suma puterii indivizilor; legătura dintre acești indivizi izolați, creată prin lege și care constituie forța totală pentru a realiza bunăstarea generală, se numește stat.”²

Cu ajutorul unui stat puternic se poate crea o bogăție și mai mare decât cea deja acumulată. Lansarea ideii forțelor productive ale națiunii și a studierii lor, a adus în știința economică o problemă nouă și unghiuri noi de reconsiderare a subiectelor tradițional cercetate, cum erau: rolul muncii în crearea avuției și a diviziunii muncii în amplificarea ei, munca productivă și munca neproductivă și încadrarea

¹ Friedrich List "Sistemul național de economie politică". București, 1973, pag.115

² Ibidem, pag. 125-126

acesteia în complexul larg al economiei naționale: producție, organizarea socială și juridică, mergând până la creația artistică.

Protecționismul Odată stabilit locul și rolul forțelor productive ale națiunii, principalul obiectiv al politicii economice a statului devine protecționismul, iar calea prioritară - dezvoltarea industrială.

În viziunea lui Fr.List, protecționismul nu poate fi nici permanent și nici rigid, nici absolut și nici total, nici un scop în sine, ci instrument de protejare și apărare a pieței interne de invazia mărfurilor străine, precum și a agenților economici autohtoni în dezvoltarea producției naționale. El trebuie să fie un *protecționism temporar și educator*. Un așa protecționism trebuie să ducă spre mărire și putere, să educe forțele productive ale națiunii în spiritul apărării intereselor naționale și numai după aceasta să cedeze locul liberalismului economic.

Fr.List acordă prioritate dezvoltării industriei, ca ramură de bază a creșterii economice și a forțelor productive ale națiunii. Industria este capabilă să mărească eficiența, să dezvolte armonios teritoriul național, să asigure reala independență a unui stat. Structurile industriale au o superioritate decisivă asupra celor agrare, deoarece, în condițiile liberului schimb țările industriale dezvoltate le subordonează pe cele agrare.

După părerea lui Fr.List, nivelul de dezvoltare al industriei determină eficiența întregii activități a națiunii.

În concluzie se poate menționa, că oamenii științei și practicii vor reveni mereu la ideile și teoriile lui Fr.List. Și nu fără de folos.

În rândul specialiștilor este răspândită ideea, după care știința despre economie se sprijină pe opera a trei titani: A.Smith, K.Marx și J.M.Keynes. Primul a descifrat tainele economiei de piață a concurenței perfecte și a pus în evidență virtuțile ei în sporirea avuției națiunilor; al doilea a descoperit contradicțiile și legile care-i guvernează mișcarea spre decădere; iar cel de-al treilea a argumentat posibilitatea salvării economiei bazate pe piață dacă societatea, prin stat, o supune organizării, controlului și dirijării. În acest sens, John Maynard Keynes poate fi considerat teoretician al capitalismului organizat, modalitate sub care el vedea scoaterea economiei occidentale din profunda criză a anilor 1929-1933.

Economia de piață - privită de economiștii clasici numai sub aspectele ei pozitive, iar de cei socialiști numai în latura ei negativă - se cerea a fi resupusă unui examen critic din care să rezulte remediile ce-i trebuiau aduse. De la cele câteva idei intuite în *Urmările economice ale păcii* (1919), dezvoltate și completate cu altele în *Tratat asupra banilor* (1930), J.M.Keynes ajunge la un sistem teoretic desăvârșit, expus în lucrarea *Teoria generală a folosirii mâinii de lucru, a dobânzii și a banilor* (1936). În ea are loc detașarea autorului de liberalismul clasic și cel neoclasic, afirmându-se o nouă paradigmă în știința despre economie.

Noua paradigmă este axată pe ideea că economia de piață este bună în principiu, dar mersul ei în realitate este determinat de acțiunea unor legi (înclinații) psihologice fundamentale ale oamenilor care, lăsate să acționeze de la sine, influențează nefavorabil activitatea economică, generând crize, șomaj, inflație și alte aspecte negative, pe care oamenii nu le-ar mai putea suporta. Prin acțiuni conștientizate, într-o societate a capitalismului organizat, aspectele negative ale mecanismului de funcționare a economiei, neputând fi lichidate, pot fi menținute în limite rezonabile și transformate din factori destabilizatori în factori propulsori ai dezvoltării.

Noul sistem teoretic despre economie nu se putea afirma fără critica celui clasic și neoclasic. Cu aceasta și debutează *Teorie generală* a lui J.M.Keynes. Primele sunt criticate postulatele

teoretice clasice și neoclasice privind „mâna invizibilă” a lui A.Smith, „legea debușeelor” a lui J.B.Say, excluderea intervenției statului în economie, teoria echilibrului general a lui L.Walras, lipsa șomajului involuntar ș.a.

Criticele lui J.Keynes nu se referă la piață ca instituție a economiei în general și nu vizează îndepărtarea ei pentru a fi înlocuită cu altceva; ele sunt de natură să arate că vremea *laissez-faire* a trecut, iar economia de piață contemporană are nevoie de un cadru de corectare a neajunsurilor generate de concurența perfectă și imperfectă. Prin teoria sa, el caută să înlăture lacunele teoriei clasice și neoclasice și să determine natura mediului pe care îl cere jocul liber al forțelor economice pentru a putea transforma în realitate potențialul de producție. Locul central în cadrul acestui mediu revine, după părerea lui J.Keynes, măsurilor de control central, necesare pentru asigurarea ocupării depline a forței de muncă. Aceste măsuri vor implica o mare extindere a funcțiilor tradiționale ale statului.

Extinderea funcțiilor statului, a unui stat democratic, implicată de punerea în concordanță a înclinației spre consum, spre economii și investiții, apreciată de neoclasici ca o încălcare a principiilor individualismului, apare la J.Keynes ca singurul mijloc posibil prin care se poate evita distrugerea formelor economice existente, în ansamblul lor, cât și pentru că este condiția funcționării cu succes a inițiativei individuale. Fără cadrul adecvat creat de statul democratic, inițiativa privată și jocul liber al pieței conduc la șomaj de mari proporții și crize acute, J.Keynes afirmă că lumea contemporană nu va mai tolera mult timp șomajul care, cu excepția unor scurte intervale de activitate febrilă, este legat inevitabil de individualismul capitalist. De aceea este necesară completarea mecanismului spontan al pieței cu un mecanism adecvat, construit în mod conștient de către societate, nu după bunul plac, ci după cerințe și legi obiective.

În fundamentarea unui astfel de mecanism, J.Keynes a pornit de la analiza realităților Angliei și ale altor țări capitaliste zguduite de marea criză economică din anii 1929-1933. El a constatat că principalele boli de care suferea economia și societatea erau incapacitatea lor de a asigura folosirea deplină a forței de muncă și repartizarea inechitabilă a veniturilor. Era, deci, de înțeles că în centrul atenției o să-i stea problema eradicării șomajului involuntar.

J.Keynes ajunge la concluzia că în condițiile în care nivelul tehnicii de producție, volumul resurselor și salariul unitar sunt date,

nivelul ocupării forței de muncă depinde de volumul de încasări scontat a se obține în urma vânzării producției. Volumul ocupării nu este, deci, independent; dimpotrivă, el este influențat de volumul și structura producției, și mai ales, de posibilitatea ca aceasta să fie cerută și vândută cu profit maxim.

J.Keynes este de părere că însăși logica și finalitatea producției impun din totdeauna ca o parte a rezultatului acestei producții să servească pentru consumul curent, iar altă parte pentru dezvoltarea de mai departe a bazei tehnico-materiale de producție. Aceasta întrucât un anumit volum de ocupare necesită un volum dat de investiții. Rezultă deci că la o mărime dată a ceea ce vom denumi înclinația spre consum, nivelul de echilibru al ocupării, adică nivelul la care nu mai există mobiluri nici de a extinde, nici de a restrânge folosirea mâinii de lucru, va depinde de volumul investițiilor curente. La rândul său, volumul investițiilor curente va depinde de ceea ce vom denumi imboldul spre investiții, iar acest imbold va depinde de raportul dintre curba eficienței marginale a capitalului și complexul de rate ale dobânzii la capitalul dat cu împrumut.

Cele menționate arată că la baza explicării modului și gradului de ocupare a forței de muncă J.Keynes a pus principiul cererii efective. Aceasta nu este altceva decât totalitatea cererii de bunuri de consum curent și de bunuri-capital (investiții). Volumul ocupării rezultă din confruntarea efectivă pe piață a cererii globale cu oferta globală. Ceea ce poate rezulta din această confruntare se poate situa la nivelul deplinei ocupări sau sub aceasta.

Rezumând analiza și preocupat de ideea de a descoperi totuși ce anume determină, în ultimă instanță, volumul ocupării, J.Keynes conchide că acesta este în funcție de doi factori principali - consumul (C) și investițiile (I), adică tocmai de cele două componente ale cererii efective, care nu este altceva decât venitul global (Y) obținut prin vânzarea producției.

Partea de venit care rămâne peste cheltuielile pentru consum, J.Keynes o numește *economii* (S). Ele sunt destinate investițiilor curente. Din cele expuse se poate deduce următorul sistem de ecuații:

$$\begin{aligned} 1. \text{ Ecuațiile echilibrului: } V &= C + I \\ \text{sau } S &= V - C \\ \text{sau } S &= I \end{aligned}$$

II. Ecuațiile dezechilibrului: $V > C + I$
sau $S > V - C$
sau $S > I$

În cazul în care $V = C + I$ și $S = I$, cererea și oferta se echilibrează, se investesc toate economiile, crizele și șomajul dispar, economia de piață funcționează normal.

În realitate relația cerere-ofertă nu se află întotdeauna în stare de echilibru. Pentru J. Keynes și adepții săi dezechilibrul de forma $V > C + I$ era dăunător și trebuia asigurată eliminarea lui. Deci, echilibrul cerere-ofertă nu se realizează automat, în toate cazurile. Statul trebuie să intervină pentru a preîntâmpina apariția dezechilibrelor, iar când ele există, pentru a le înlătura.

Concentrându-și atenția asupra cauzelor dezechilibrelor economice, J. Keynes apreciază că acestea se găsesc în psihologia (comportamentul oamenilor), de aceea măsurile de politică economică ce trebuie întreprinse pentru realizarea echilibrului, trebuie să fie centrate în jurul a trei legi psihologice fundamentale:

- a) *legea înclinației spre consum*, definită ca tendința a membrilor societății de a-și spori cheltuielile de consum atunci când le sporesc veniturile, dar în mai mică măsură decât creșterea veniturilor. Oamenii sunt înclinați ca o parte din sporul de venit, din multiple motive, să o acumuleze, să o economisească, fapt care atrage după sine influențarea dinamicii cererii de bunuri de consum neproductiv, în sensul frânării, în raport cu dinamica ofertei, relativ mai accentuată;
- b) *legea înclinației spre investiții*, definită prin tendința agenților economici de a investi și a crea noi locuri de muncă numai acolo și atunci unde și când întrevăd perspectiva obținerii ratei de profit care să-i satisfacă. În caz contrar, ei preferă un alt plasament al noului capital acumulat, fapt care influențează negativ dinamica cererii de bunuri investiționale, a consumului productiv, cu efecte asupra rămânerii în urmă a cererii față de ofertă;
- c) *legea înclinației spre valori lichide*, definită ca preferință a oamenilor de a păstra economiile în formă lichidă, depuse la bănci, case de economii, plasate în obligații ș.a., dacă câștigurile realizate de pe urma lor sunt mai mari decât profiturile pe care le-ar putea aduce investirea în domenii productive și lucrative.

Un alt motiv pentru a păstra bani lichizi îl constituie nevoile ce apar în intervalul dintre încasarea venitului și cheltuirea lui. Se păstrează bani lichizi și pentru acoperirea necesităților în intervalul dintre efectuarea cheltuielilor ocazionate de afaceri în curs și momentul încasărilor din vânzări. Are loc păstrarea de bani lichizi pentru situații neprevăzute (afaceri avantajoase, alte situații).

Prin manifestarea acestei legi psihologice fundamentale o parte a economiilor nu se investește $S > I$ și se ajunge, din nou, într-o stare de dezechilibru de forma: $V > C + f$. Corespunzător, ocuparea forței de muncă este doar parțială, scad veniturile, cererea ș.a.

Politica economică dirijată. J.Keynes a analizat economia engleză și a altor țări în perioada marii depresiuni a anilor 1929-1933 nu din rațiuni pur iluministe. Dimpotrivă, el și-a propus, de la bun început, să ofere țării sale și a altora interesante, instrumente pentru o nouă politică economică de natură să depășească criza, să readucă echilibrul și să asigure prosperitatea. În concepția noii sale politici economice el pleacă de la două premise și constatări esențiale.

Prima. J.Keynes se declară convins că *obiectul economic și social suprem* pe care trebuie să-l aibă în vedere și la care să se raporteze întreaga politică economică guvernamentală este *folosirea cât mai completă a forței de muncă*. Aceasta, întrucât folosirea cât mai deplină a forței de muncă reprezintă o garanție a utilizării eficiente și a celorlalte resurse. Dar folosirea tot mai deplină a forței de muncă, așa cum s-a văzut, nu putea avea loc în afara satisfacerii cererii efective. Ceea ce este nevoit J.Keynes să constate este tocmai insuficiența acesteia, pentru toate țările afectate de criză, insuficiență al cărei prim și cel mai important rezultat era o folosire incompletă a forței de muncă. Ca atare, eradicarea șomajului nu-și putea găsi sorți de izbândă decât în stimularea cererii efective, în ambele sale componente - consum și investiții. Aceste idei sunt, după părerea noastră, foarte actuale pentru economia în tranziție a Republicii Moldova, unde circa 35% din populația aptă de muncă nu este ocupată în sectorul real de producție.

A doua. J.Keynes se pronunță pentru *intervenția activă a statului* în viața economică cu scopul principal de „a ajuta inițiativa privată”, de a controla „forțele oarbe ale pieței” și de a lua decizii acolo

unde nimeni nu mai lua. Din acest punct de vedere keynesismul înseamnă *dirijism*, înseamnă extinderea funcțiilor tradiționale ale statului și transformarea acestuia, din simplu „paznic de noapte” într-o prezență și un agent nemijlocit al vieții economice.

Și aceste teze sunt deosebit de importante pentru determinarea rolului economic al statului Republica Moldova.

Intervenția statului în viața economică nu înseamnă, însă, sfârșitul absolut al *laissez-faire*-lui. Statul nu trebuia nici să subordoneze și nici să sufoce piața. Avantajele tradiționale ale liberei inițiative, concurenței și răspunderii particulare, ale eficienței obținute prin urmărirea interesului personal și descentralizarea deciziilor ș.a. trebuiau păstrate. Ceea ce se propunea era ca statul contemporan să acționeze pentru a debloca economia și a interveni acolo unde libera inițiativă își epuizează mijloacele.

Aria intervenției statale, după părerea lui J.Keynes, trebuie să fie: producția în masă de locuințe, dezvoltarea sistemului de transport, drumuri, extinderea rețelei de transmitere a energiei electrice, într-un cuvânt, - extinderea lucrărilor publice. Important de reținut este că statului îi revenea misiunea de a realiza politică economică activă pentru stimularea cererii efective recurgând, în acest sens, la toate mijloacele posibile de intervenție: controlul emisiunii monetare, al salariilor, impunerii, scontului, sistemului bancar ș.a.

J.Keynes a condamnat zgârcenia rentierilor pentru a glorifica avantajele consumului în vederea creșterii gradului de ocupare. Pentru a stimula înclinația spre consum, statul putea recurge la o politică fiscală de natură să corecteze inegalitatea veniturilor- Aceasta nu din spirit de echitate; acest aspect l-a interesat mai puțin. Ceea ce l-a preocupat și trebuia rezolvat era ca venitul să ajungă la cei a căror înclinație spre consum era în creștere.

O componentă importantă a politicii economice dirijiste o constituia stimularea investițiilor. Erau acceptate atât investițiile finanțate din surse proprii cât și din împrumuturi; atât investițiile publice cât și cele private. Dacă ocazia de investiții genera efectul de creare de noi locuri de muncă, aceasta era suficient pentru a justifica respectiva cheltuială.

J.Keynes nu pleda pentru investiția neproductivă în sine. Dimpotrivă, el era conștient și convins de rolul și importanța investițiilor productive în ansamblul mijloacelor creatoare de locuri de

muncă. Investiția neproductivă și inutilă a pus-o în discuție și o considera acceptabilă doar ca alternativă „mai bună decât nimic”.

Factorul decisiv a stimulării investițiilor în constituia *micșorarea ratei dobânzii* la capitalul de împrumut. Acest lucru îl putea face statul pe calea unei *politici monetare expansioniste*. După părerea lui J.Keynes, o așa politică putea fi promovată de puterea statală prin crearea unei cantități de monedă suplimentară de natură să reducă prețul importului și să facă, astfel, creditul facil.

Autorul teoriei economiei de piață dirijate de stat n-a preconizat o reducere permanentă, fără limite și în orice condiții a ratei dobânzii. El susținea doar că nivelul ratei dobânzii să fie favorabil investițiilor prin situarea lui sub mărimea ratei profitului. Milita pentru acel nivel „natural” sau optim al ratei dobânzii pe care, în Tratat despre monedă îl definește ca fiind acela care menține egalitatea între economii și investiții, iar în Teoria generală cel care menține folosirea forței de muncă la nivelul ocupării depline. Odată atins acest scop. se impunea revenirea la stabilitatea monetară.

Orientarea politicii economice dirijiste spre scopul final - ocuparea cât mai deplină a forței de muncă, stimularea cererii efective pe calea unei politici monetare expansioniste - au adus țărilor occidentale ani buni de creștere economică deși, la nivelul anilor '70 ai secolului XX-lea, aceeași politică de inspirație keynesistă a fost găsită responsabilă de noile dezechilibre economice și de inflație.

Autorul teoriei tipurilor ideale de economie a fost economistul german Walter Eucken (1891-1950). A activat în calitate de profesor la Universitatea din Freiburg, unde a înființat revista „Ordo”, în jurul căreia s-a creat o adevărată școală de gândire economică de factură neoliberală.

Teoria tipurilor ideale de economie este apreciată ca principală contribuție a lui W.Eucken la dezvoltarea științei economice germane, ca un pas înainte în raport cu liberalismul clasic și cu teoriile școlii istorice. După W.Eucken, principalul neajuns al liberalismului clasic a constat în faptul că s-a limitat să analizeze numai ordinea economică în care domnește libera concurență, nelimitată de nimeni și de nimic. G.Schmoller, unul din promotorii școlii istorice germane, a încercat să depășească limitele liberalismului clasic prin extinderea cercetării la mai multe ordini economice, dar a apelat la o abordare empirică a faptelor observate, neputând să aducă contribuții considerabile. Sarcina ce și-a pus-o W.Eucken era ca, folosind ce a fost bun la clasici și la școala istorică germană, să depășească limitele lor și printr-o sinteză amplă să elaboreze o nouă teorie, în stare să cuprindă marea varietate a tipurilor de ordine economică existente de-a lungul întregii istorii a omenirii, varietate redusă, în plan teoretic abstract, la două tipuri.

Aplicând metoda abstractizării, W.Eucken a reușit să construiască teoria amintită. Conform acesteia, economia, în ceea ce are ea fundamental și caracteristic, se reduce la două tipuri:

- a) economia liberă de piață;
- b) economia centralizată, condusă și comandată de la un anume centru.

Totodată, el a reținut să precizeze că acestea sunt tipuri care nu reflectă economia reală: acestea nu sunt tipuri concrete care să caracterizeze organizarea economico-socială sau o treaptă a dezvoltării acesteia. Ele sunt modele create de mintea oamenilor, sunt forme ideale, adevărate tipuri ideale. Acestea nu sunt legate concret de anume etape ale dezvoltării istorice, nici de timp și nici de spațiu, dar, în formă ideală, se găsesc oriunde și oricând.

Tipurile ideale de economie sunt considerate ca punct de plecare, ca structuri de bază ale formelor concrete sub care se manifestă economia reală. Altfel spus, ele sunt structuri esențiale neschimbătoare pe care se axează forme economice schimbătoare. Acestea din urmă nu iau niciodată înfățișarea tipurilor ideale dar întotdeauna se regăsesc în ele elemente ale lor în diverse combinații. Reușita mai mare sau mai mică a formelor concrete de economie depinde și de calitatea combinației de elemente ale primului tip cu cele din al doilea.

Tipul ideal al economiei libere de piață este cel în care legăturile între agenții economici se realizează prin piața liberă, în timp ce în tipul ideal al economiei de comandă legăturile respective se realizează pe baza indicațiilor date și a regulilor stabilite de un anumit centru. Primul tip este considerat ca cel mai bun și mai eficient, fiind în stare să asigure libertatea, democrația și bunăstarea indivizilor; cel de-al doilea este caracterizat ca ineficient, generator de dictatură și de nivel de trai scăzut.

Recunoscând ca necesar, într-o anumită măsură, rolul statului în economie, W.Eucken și alți neoliberali acceptă în practica economică și un sector public care ține de tipul doi. Acesta, împreună cu sectorul privat, dă configurație economiei reale. În economia reală de piață ponderea sectorului privat trebuie să predomină, întrucât acesta constituie locomotiva dezvoltării. Sectorul public este imaginat de neoliberali ca vagoanele încărcate ce trebuie trase de o forță. Cu cât raportul între sectorul privat și cel public este mai optim, cu atât sunt mai mari șansele dezvoltării economico-sociale.

Autorul acestei teorii este **Paul Anthony Samuelson** (n.1915), economist american, laureat al Premiului Nobel pentru economie din anul 1970.

P.Samuelson și-a expus sinteza concepțiilor sale în lucrarea *Economics*, devenit în ultimele decenii cel mai răspândit manual de Economie politică și care se apropie de publicarea celei de a douăzecea ediții, tipărit în zeci de milioane de exemplare în diverse limbi. Locul central în cadrul sintezei revine noțiunii de „economie mixtă”.

Referindu-se la economia de piață, în general, dar în primul rând la economia americană, P.Samuelson consideră că termenul „libera inițiativă privată” sau „capitalism concurențial” folosit la sfârșitul secolului XIX și începutul secolului XX nu mai corespunde realităților din perioada actuală, în care funcțiile economice ale statului s-au dezvoltat fără întrerupere. De aceea regimul actual american, afirmă P.Samuelson, este un sistem economic *mixt*, în care „controlul este exercitat simultan de instituțiile publice și private” .

Economia mixtă presupune măsuri luate de stat pentru a controla activitatea economică, legislația vamală, legi contra falsificărilor, pentru reglementarea serviciilor publice, legislație pentru garantarea salariilor minime ș.a. Dar, în același timp „sute de mii de mărfuri sunt produse de milioane de indivizi particulari oferind mai mult sau mai puțin după gustul lor, fără a fi supuși nici unei direcțiuni centralizate, nici unui plan general”². Deci, are loc coexistența între intervenția statului și desfășurarea de la sine a numeroase activități economice. Nu se mai poate vorbi nici de „un capitalism pur”, nici de o intervenție statală exagerată; nici de o economie bazată, inclusiv, pe preceptele clasice, nici pe dirijism statal. În acest sens, P.Samuelson precizează că *economia contemporană este o economie mixtă*, cel puțin în dublu sens: inițiativa privată este modificată prin intervenția statului; acțiunea concurenței perfecte este supusă elementelor monopoliste.

¹ Paul A.Samuelson, W.D.Nordhaus. "Economics". 13-th edition, New York, 1989, pag.69

² Ibidem, pag.70

P.Samuelson consideră că concurența perfectă este astăzi mai mult un termen tehnic, pe care economistul îl folosește pentru a caracteriza cazul unde nici un agricultor, om de afaceri, nu exercită nici o influență personală oricare ar fi ea, asupra prețurilor practicate pe piață. Dar, în lumea reală concurența nu este nicăieri nici pe departe perfectă. Și aceasta de aceea că există elemente de monopol care pot să denatureze prețurile, să ducă la o alocare anormală a resurselor și la supraprofituri. Deci, în prezent nu există concurență perfectă, ci concurență imperfectă.

Pornind de la situația reală, P.Samuelson recunoaște tot mai mult necesitatea intervenției statului în economie. El apreciază că mecanismele economiei de piață lăsate la voia jocului exclusiv al ofertei și cererii, pot să conducă economia națională la stare de criză, sau depresiunea economică, „că jocul pieței generează monopoluri, care apoi, degradează concurența”. În această situație statul intervine ca agent care cheltuiește pentru a ameliora veniturile reale sau monetare ale unor cetățeni. Statul poate, de exemplu, să asigure paturi de spitale cetățenilor săi, poate acorda ajutoare pentru șomaj sau pentru bătrânețe. Un obiectiv important al statului îl constituie asigurarea unui minim de viață, printr-o anumită politică socială sau financiară. P.Samuelson atrage atenția că nu este suficient ca statul orientându-se spre soluționarea problemelor legate de creșterea venitului național, să omită din calcule cheltuielile sociale. La etapa contemporană un așa pas este inadmisibil. Țările cu economie mixtă dezvoltată trebuie să se preocupe de creșterea lor economică, dar fără a sacrifica stabilitatea și justiția socială.

Prezentând statul economiei mixte ca fiind capabil să asigure un minim de existență, P.Samuelson atrage, însă, atenția că oamenii preferă, în locul unui venit minim asigurat, să aibă un loc de muncă sigur, că majoritatea publicului apt de muncă preferă garantarea folosirii forței de muncă și nu a veniturilor minime. În opinia lui, statul economiei mixte este chemat să realizeze măsuri intervenționiste pentru reducerea inegalităților existente între diferite pături sociale.

Contribuția majoră la elaborarea acestei teorii îi aparține economistului american, laureat al Premiului Nobel pentru economie (1976) **Milton Friedman** (1912-2006). În lucrările sale *Capitalism și libertate* (1962), *Libertatea de a alege* (1979-1980) ș.a. el considera că libertatea economică este un mijloc indispensabil pentru a realiza libertatea politică. Tipul de organizare economică care asigură libertatea economică în mod direct, și anume capitalismul concurențial, promovează și libertatea politică, deoarece separă puterea economică de cea politică și, în acest fel, dă posibilitatea uneia să o contrabalanseze pe cealaltă.

În viziunea lui M.Friedman, istoria confirmă, fără echivoc, că există o relație între libertatea politică și piața liberă. Secolul al XIX^{lea} și începutul secolului XX reprezintă, în țările occidentale, excepții șocante în raport cu tendința generală a dezvoltării istorice. Libertatea politică, în această perioadă de timp, s-a extins în mod evident odată cu piața liberă și cu dezvoltarea instituțiilor economiei de piață capitaliste.

Legătura logică între libertatea politică și cea economică este completă și în nici un caz unilaterală. La începutul secolului XX, gânditorii radicali erau înclinați să privească libertatea politică ca pe un mijloc de a ajunge la libertatea economică. Ei credeau, spune M.Friedman, că masele erau nemulțumite de restricțiile ce le erau impuse și, că dacă printr-o reformă politică s-ar fi dat populației dreptul de vot, aceasta ar fi optat pentru ce era mai bun la „laissez faire”-ul. Triumful liberalismului economic în Anglia secolului al XIX^{lea} a avut loc, ca o restricție, față de intervenția crescândă a guvernului acestei țări în treburile economice. Această tendință a fost mult mai accelerată între cele două războaie mondiale. În țările democratice, situația dominantă a devenit bunăstarea materială, mai degrabă decât libertatea.

Evenimentele de după cel de-al doilea război mondial au scos la iveală o reacție diferită între libertatea economică și cea politică. Planificarea centralizată a economiei de factură sovietică s-a interferat, desigur, cu libertatea individuală. Totuși, în cel puțin câteva țări, rezultatul nu a fost înăbușirea libertății, ci inversarea politicii economice.

Care sunt, în esență, legăturile logice între libertatea economică și cea politică? Pentru a răspunde la această întrebare, M.Friedman ia în considerare, mai întâi, *piața* ca o componentă nemijlocită a libertății și, apoi, *relația indirectă* dintre mecanismele pieței - libertatea politică. Rezultatul derivat al acestui demers analitic va fi o schițare a regulilor economiei ideale, aferente unei societăți libere. Problema de bază a organizării sociale este: cum să coordonezi activitățile economice ale unui număr mare de participanți la procesul de reproducție. Chiar în societățile relativ înapoiate, *diviziunea largă a muncii și specializarea pe funcții* sunt cerute de utilizarea eficientă a resurselor disponibile.

În esență, sunt doar două căi de a coordona activitățile economice a milioanele de lucrători. Una este *conducerea centralizată*, implicând folosirea constrângerii și cealaltă este *cooperarea voluntară* a agenților economici pe baza mecanismelor pieței.

Posibilitatea coordonării prin cooperarea voluntară se bazează pe principiul elementar că ambele părți ale unei tranzacții economice beneficiază de avantaje cu condiția ca tranzacția să fie voluntară, atât pentru o parte, cât și pentru cealaltă, și ambele să fie în cunoștință de cauză. Așa fiind schimbul, se poate, deci, realiza coordonarea fără constrângere. Un model funcțional de societate organizată pe bază de schimb voluntar îl reprezintă capitalismul concurențial, unde coordonarea activității economice se realizează cu concursul pieței libere.

În economia de piață, bazată pe întreprinderi și bani, cooperarea este strict individuală și voluntară cu două condiții:

- întreprinderile să fie particulare, pentru că părțile contractante să fie în ultimă instanță indivizii înșiși;
- indivizii să fie efectiv liberi, pentru a intra sau nu într-o relație de schimb, astfel încât fiecare tranzacție să fie strict voluntară. Cerința de bază constă în menținerea legii și a ordinii, pentru a face să fie executate contractele încheiate prin propria voință a părților.

La etapa actuală cele mai frecvente probleme sunt cele pe care le generează *monopolul* și cele ce derivă din *externalități*. Monopolul împiedică afirmarea libertății efective a indivizilor, iar externalitățile provoacă efecte care se exercită asupra terților și care nu pot fi puse nici la plată, nici la recompensare. Atâta timp cât se menține libertatea efectivă a schimbului, consumatorul este protejat de constrângere din partea vânzătorului, deoarece există alți vânzători cu care poate avea

relații de afaceri, iar vânzătorul este protejat de constrângere din partea consumatorului, deoarece există și alți consumatori cărora acesta le poate vinde.

Funcționarea pieței libere nu elimină, desigur, nevoia de guvern, dimpotrivă guvernul este necesar atât ca autoritate în stabilirea „regulilor jocului”, cât și ca arbitru în interpretarea și aplicarea regulilor decise. Ceea ce face piața este să reducă în mare măsură șirul de probleme ce trebuie rezolvate prin măsuri politice. Prin sustragerea organizării activității economice de sub controlul exercitat de autoritatea publică, piața elimină sursa puterii coercitive, permițând forței economice să fie mai degrabă un obstacol în fața puterii politice decât o consolidare a acestei puteri.

Puterea economică poate fi foarte mult dispersată dacă nu există o lege a conservării care să impună apariția și dezvoltarea noilor centre de putere economică pe seama celor existente. Pe de altă parte, puterea politică este mult mai greu de descentralizat. Dacă guvernul central obține mai multă putere, aceasta are loc după toate probabilitățile pe seama puterii autorităților locale. În consecință, dacă puterea economică este asociată cu puterea politică, concentrarea pare să fie inevitabilă. Pe de altă parte, dacă puterea economică este deținută de alte centre decât cele ale puterii politice, ea poate servi doar ca frână și contrapondere în raport cu puterea politică.

Rolul pieței constă în faptul că permite unanimitatea fără obligativitatea de a te conforma, fiind un sistem de reprezentare efectiv proporțională. Pe de altă parte, trăsătura caracteristică a acțiunii desfășurate pe căi politice explicite constă în tendința de a cere și a impune o substanțială confirmare. În general, rezultatul final trebuie să se concretizeze într-o lege aplicabilă tuturor grupurilor, și nu în acte legislative separate pentru fiecare parte reprezentată, ceea ce înseamnă că reprezentarea proporțională în versiunea sa politică tinde către ineficiență și fragmentare.

Există, după părerea lui M.Friedman, o serie de domenii în care reprezentarea proporțională efectivă este imposibilă. De exemplu, o anumită persoană nu poate dori să obțină o „cantitate” de apărare națională mai mare decât cea primită de o altă persoană, dar tocmai existența unor astfel de probleme indivizibile - dintre care protecția individului și a națiunii împotriva constrângerii sunt, evident, cele mai importante - împiedică sprijinirea exclusivă pe acțiunea individuală prin intermediul pieței. Dacă, totuși, trebuie să folosim o parte a

resurselor noastre în folosul unor astfel de probleme indivizibile, devine necesară folosirea căilor politice pentru reconcilierea punctelor de vedere diferite.

Folosirea căilor politice nonpiață, deși inevitabilă, tinde să tensioneze coeziunea socială necesară unei societăți stabile. Această tensiune este minimă dacă acordul pentru o tensiune comună trebuie atins doar în cazul unui număr limitat de probleme, asupra cărora oamenii au păreri comune, orice s-ar întâmpla. Folosirea pe scară largă a pieței reduce tensiunea din structurile sociale, făcând inutilă confruntarea în privința oricăreia dintre activitățile pe care o cuprinde. Cu cât numărul de activități care intră în aria pieței este mai mare, cu atât sunt mai puține problemele care reclamă decizii implicit politice și, deci, în legătură cu care este necesar un acord.

La rândul lor, cu cât problemele asupra cărora este necesar un acord sunt mai puține, cu atât este mai mare posibilitatea de a obține un consens, menținând, totodată, o societate liberă.

Funcțiile de bază ale statului într-o societate liberă sunt:

- asigurarea mijloacelor prin care se pot modifica „regulile jocului”;
- studierea divergențelor noi cu privire la înțelesul regulilor și să impună respectarea lor de către cei puțini, care, altfel, nu s-ar conforma jocului.

Existența guvernului devine astfel necesară, dat fiind că o libertate absolută este imposibilă. Iată, deci, organizarea activității economice pe baza liberului schimb prevede ca, prin intermediul guvernului, respectarea legii și a ordinii să preîntâmpine încălcarea libertăților unui individ de către altul. Rolul guvernului este acela de a face ceea ce piața nu este în stare să realizeze singură, adică să stabilească, să arbitreze și să aplice regulile jocului. De asemenea, prin intervenția statală pot fi efectuate anumite activități despre care se presupune că ar putea fi făcute și prin mijlocirea pieței, dar, pe care anumite condiții tehnice le îngreunează. Toate acestea se reduc la cazurile în care schimbul voluntar este excesiv de costisitor sau practic imposibil.

Există două categorii generale de astfel de cazuri: monopolul sau alte imperfecțiuni similare ale pieței, precum și externalitățile. Monopolul implică absența alternativelor aproximativ echivalente, iar externalitățile conduc la acțiunea unor persoane asupra altor persoane pe care nu este posibil să fie puse la plată sau să fie recompensate. În

cazul externalităților un exemplu evident îl constituie poluarea apelor. Individul care poluează apa îi forțează de fapt pe ceilalți indivizi să schimbe apa bună pe o apă proastă.

Un alt exemplu este întrebuințarea autostrăzilor. În acest caz, este posibil din punct de vedere tehnic să fie identificate persoanele care le folosesc și în consecință să le fie percepute taxe, permițând astfel funcționarea unei societăți particulare. Totuși, pentru șoselele obișnuite, care implică multe puncte de intrare și ieșire, cheltuielile de colectare a taxelor ar fi extrem de ridicate. Dacă ar fi să se instituie plăți pentru fiecare serviciu primit, apare necesitatea de amplasare a aparatelor sau cabinelor de taxare la toate intrările. O metodă mult mai ieftină de a impune la plată indivizii (direct proporțională cu folosirea de către ei a drumurilor) este taxa pe benzină. Dar și această metodă are dezavantajul său pentru că taxa plătită nu poate fi corelată în mod strict cu utilizarea drumurilor. Ca urmare, este foarte dificil să ai o întreprindere particulară care să asigure serviciile și să colecteze taxele respective, fără să fie stabilit un vast monopol privat.

Parcurile reprezintă un exemplu interesant, deoarece ilustrează deosebirea între cazurile ce pot și care nu pot fi justificate prin efecte externe. La prima vedere, aproape oricine consideră administrarea monumentelor naturii drept o justificată atribuție a guvernului. De fapt, externalitățile pot motiva doar cazul unui parc urban, nefiind valabile în cazul parcurilor naționale. Care este însă diferența fundamentală între cele două tipuri de parcuri? M.Friedman răspunde: în cazul parcului orașenesc, este extrem de dificil să identifice persoanele care beneficiază de pe urma lui și să le percepi taxe pentru foloasele avute. Dacă există un parc în mijlocul orașului, casele care-l înconjoară beneficiază de un spațiu deschis, iar cei care se plimbă prin el sau pe lângă el au de câștigat. Ar fi foarte scump și greu să plasezi aparate de taxare pe la porți sau să impui taxe anuale pentru fiecare fereastră care dă spre parc.

Considerații de tipul celor menționate au fost adesea invocate pentru a explica în mod rațional aproape orice intervenție guvernamentală. De aceea, efectele de externalitate sunt o sabie cu două tăișuri. Ele pot fi invocate atât pentru limitarea activităților guvernamentale, ca și pentru extinderea lor. Efecte de acest gen stânenesc schimbul voluntar, deoarece identificarea consecințelor lor asupra terților și evaluarea consecințelor acestora sunt dificile. Dar această dificultate este prezentă și în privința activităților guvernamentale.

Este greu să determini când externalitățile sunt suficient de mari pentru a justifica anumite costuri specifice, necesare efectelor respective. Este și mai greu să repartizezi costurile în mod corespunzător. În consecință, atunci când guvernul se angajează în activități destinate depășirii externalităților, el însuși va introduce, într-o anumită măsură, o serie suplimentară de efecte externe, prin faptul că reușește să constrângă indivizii la plată sau să-i compenseze în mod convenabil. Care dintre aceste efecte externe sunt mai grave: cele inițiale sau cele nou create ? Aceasta se poate stabili de la caz la caz, și atunci foarte aproximativ. În plus, implicarea guvernului în depășirea acestor efecte are în sine un sens de externalitate extrem de important, independent de împrejurările acțiunii guvernamentale.

Fiecare măsură de intervenție guvernamentală limitează în mod direct sfera libertății individuale și amenință în același mod libertatea. Libertatea este un obiectiv justificabil doar pentru indivizii responsabili.

În opinia lui M.Friedman, mai există încă tendința de a considera oportună orice intervenție guvernamentală, de a atribui pieței toate relele și de a aprecia noile propuneri referitoare la controlul statal într-o perspectivă ideală. Acestea ar fi aplicabile cu succes dacă ar fi materializate de oameni capabili, dezinteresați, liberi de orice presiune din partea grupelor de interes special. Și totuși, nu trebuie să comparăm piața așa cum funcționează ea în mod real cu intervenția statului cum ar funcționa ea în mod ideal, ci realul cu realul.

Deficiența principală a măsurilor guvernamentale este aceea că ele urmăresc prin amestecul guvernului să forțeze oamenii să acționeze împotriva propriilor interese imediate, în scopul promovării unui presupus interes general. Ele caută să rezolve ceea ce se presupune a fi un conflict de interese sau o deosebire de vederi în privința acestor interese, nu prin crearea unui cadru menit să elimine conflictele sau prin convingerea oamenilor să aibă alte interese, ci prin constrângerea acestora să acționeze împotriva propriului lor interes. Aceste măsuri înlocuiesc valorile promovate de participanții la proces cu valori impuse din afară, fie că li se spune acestora ce este bun pentru ei, fie că guvernul ia de la unii pentru a-i mulțumi pe alții. Aceste măsuri au fost contracarate de cea mai puternică și mai creatoare forță cunoscută omului, respectiv, încercarea oamenilor de a-și promova propriile lor interese, de a-și duce viața conform propriilor lor valori. Este și motivul major pentru care măsurile guvernamentale au avut atât de des contrarii celor scontate. Ele constituie una din forțele principale ale unei societăți libere și explică de ce reglementările guvernamentale nu pot influența mersul procesului economic în astfel de societăți.

Economia de piață are la bază proprietatea privată, sistemul de prețuri, concurența, antreprenorii. Funcționând în ansamblu, elementele economiei de piață trebuie să se afle în interdependență unele cu altele și să aibă un sistem de autocontrol, care să îi asigure funcționarea continuă.

Așa cum argumenta **Adam Smith**, acțiunile omului sunt conduse de instinctul de mai bine și de instinctul de troc. Având în vedere chiar și numai cele mai elementare părți ale însușirilor sale - capacitățile lui intelectuale și fizice - individul va intra în relații de cooperare, schimb, pe o piață cu ceilalți indivizi, pentru a-și satisface interesele.

Însă pentru ca oamenii să participe continuu la aceste relații de schimb, economia de piață trebuie să se sprijine pe un anumit stimulent de autofuncționare. Acest stimulent de autofuncționare îl constituie *raportul profit-pierdere, care are la bază lupta de concurență*, element care caracterizează legăturile dintre indivizi pe piață.

În natură, concurența semnifică faptul că cel mai puternic, cel mai adaptat va reuși să supraviețuiască. Ființele mai slabe vor fi întotdeauna învinse de cei puternici și vor dispărea. Pentru lumea animală noțiunea de competiție (concurență) se reduce prin rivalitate în căutarea hranei, în apărarea teritoriului, acestea fiind condiția de supraviețuire. Însă nu trebuie confundată competiția biologică cu cea socială. Societatea este rezultatul acțiunii conștiente a oamenilor, și în societate indivizii acționează în așa fel încât să obțină o poziție mai favorabilă în cadrul activității sociale.

Herbert Spencer afirmă că „porunca „dacă cineva nu vrea să muncească, nu trebuie să mănânce” de-a dreptul o enunțare creștină a acelei legi universale a Firii, sub care viața și-a ajuns înălțimea ei prezentă: legea, ca o ființă care nu e în stare să lupte, trebuie să moară”.¹

¹ Spencer Herbert "Individul împotriva statului". Iași, Editura "Timpul", 1996, pag.36

Spre deosebire de ceea ce scria H.Spencer, în societate nu funcționează legea lui Darwin, pentru că indivizii care, prin acțiunea lor, nu reușesc să ocupe în societate locul pe care l-au urmărit nu dispar, nu sunt nimiciți. Ei sunt doar „mutați” pe un loc, mai modest dar corespunzător capacităților și posibilităților lor.

Locul pe care îl ocupă fiecare în viața socială este *determinat de consumator prin decizia lui de a cumpăra sau de a se abține de la a cumpăra*. Prin aceste decizii, cumpărătorii hotărăsc indirect ce, cât cum să se producă. Dar nu numai atât. Prin acest comportament, cumpărătorii decid sau îi orientează pe producători cum să folosească resursele relativ limitate pentru a produce ceea ce ei doresc să cumpere. Producătorii care produc bunurile sau serviciile pe care cumpărătorii vor să le cumpere vor fi răsplătiți prin *profit*, în timp ce acei producători care obțin *pierdere* vor fi eliminați din sfera celor care posedă factori de producție.

Concluzia care se desprinde este că în cadrul economiei de piață *nu piața ca atare îi îmbogățește pe unii și îi sărăcește pe alții, ci consumatorul*.

Orice încercare de a modifica această inegalitate a veniturilor îl va afecta în realitate pe consumator, care nu va mai putea decide asupra aceluși producător care îi satisface cel mai bine nevoile. Cei care cer amestecul statului pentru egalizarea veniturilor urmăresc în esență creșterea propriei lor puteri de consum. Susținătorii concepției egalității ca axiomă politică nu doresc să-și împartă averea cu cei care au mai puțin.

Spre deosebire de economia planificată centralizat, în economia de piață locul pe care îl ocupă fiecare în societate este determinat nu de felul de a câștiga favorurile celor aflați la putere, ci de capacitatea de a rezista în lupta de concurență.

Concurența nu este nici o formă a monopolului. Monopolul pe piață nu trebuie înțeles ca o situație în care un individ sau grup de indivizi dețin în mod exclusiv controlul asupra unuia dintre componentele vitale pentru existența omului. Monopolul, în afara unui astfel de raport de tip stăpân-supus, nu este incompatibil cu piața, cu concurența,

O altă trăsătură a economiei de piață constă în faptul că această formă de activitate economică se bazează pe *activitatea de antreprenariat*. Noțiunea de antreprenor pentru prima dată a fost utilizată în gândirea economică de către **Jean Babtiste Say**, unul din

fondatorii liberalismului economic clasic, în viziunea lui J.B.Say „antreprenorul scoate resursele economice dintr-un domeniu cu productivitate scăzută și le introduce într-un domeniu cu productivitate ridicată și cu randament mai mare”.

Astfel, obligațiunea antreprenorului constă în a determina cea mai reușită folosire a factorilor de producție. În acest proces antreprenorul este condus de dorința lui egoistă de a câștiga un profit. Aceasta însă nu înseamnă că el poate obține acest profit dacă nu folosește factorii de producție astfel încât să satisfacă dorințele consumatorilor.

În nici o ramură de producție, însă, profiturile antreprenorilor nu durează la nesfârșit, pentru că acolo unde există o activitate profitabilă - deci dorința consumatorilor de a cumpăra - vor veni și alți antreprenori cu investițiile lor capitale pentru a-și spori veniturile, ceea ce înseamnă că profiturile acestor numeroși antreprenori vor scădea. Dar oricând și oriunde vor exista condiții de obținut profituri pentru antreprenorii isteți, care vor ști să răspundă cerințelor consumatorilor. Concepția bine cunoscută conform căreia producția în economia de piață se desfășoară doar în scopul obținerii profitului și nu pentru asigurarea consumului conține o neînțelegere. Este de la sine clar înțeles, că producția este destinată profitului pentru că aceasta este motivația care determină ca pe piață să se prezinte și să se vândă ceva. Dar aceasta nu înseamnă că bunurile produse de un antreprenor care încearcă să obțină profit nu sunt destinate consumului curent sau productiv. În esență, dacă nu ar exista nevoia de consum, n-ar avea loc nici motivați desfășurării producției în scopul obținerii profitului, deoarece profitul apare numai după realizarea bunurilor sau serviciilor prin intermediul pieței.

Uneori egoismul antreprenorului care își urmărește propriul câștig este criticat, pentru că el nu ar putea realiza profitul dacă nu ar exista consumatori dornici să cumpere ceea ce el vinde și că obținerea lui de la a produce unele bunuri care sunt considerate „rele” nu îi va educa pe consumatori.

Răspunzând la această critică, Ludwig von Mises afirmă că „nu este vina antreprenorului dacă consumatorii - oamenii - preferă lichiorul Bibliei și poveștile polițiste cărților serioase și că guvernele

¹ Drucher Peter „Inovația și sistemul antreprenorial”. București, Editura Enciclopedică, 1993, pag.21

preferă armele în opoziție cu unul Antreprenorul nu realizează profituri mai mari vânzând lucruri „rele” față de vânzarea lucrurilor „bune”-.. Le rămâne filosofilor să schimbe ideile și idealurile oamenilor. Antreprenorul servește consumatorii așa cum sunt ei azi, oricât de imorali sau ignorați ar fi”¹.

Orice încercare a puterii publice de a reduce libertatea antreprenorului de a căuta profitul prin producerea de bunuri care sunt considerate „rele” va crea un profit mai mare pentru acei indivizi care se vor găsi pestetotlocul și vor fi pregătiți să riște mai mult prin încălcarea legii, dar care vor câștiga pentru că vor satisface o nevoie a consumatorilor. Acest tip de intervenție statală devine una dintre sursele *economiei tenebre*. Nu se produce doar ceea ce nu se vinde, nu se consumă. Concluzia: de sporit cantitativ și calitativ producția de bunuri și servicii în sectorul real al economiei naționale.

Cei care critică economia de piață, respectiv piața, pentru inegalitatea veniturilor uită că ei îi critică pe cei de alături pentru un comportament pe care îl consideră corect în ceea ce îi privește. Astfel, există indivizi care cer măsuri prin care să fie apărați de producători „egoiști”, pentru ca piața să fie „umanizată”, dar în același timp sunt fermi în a se apăra pe ei înșiși ca producători, față de consumatori. Rezultatul unor astfel de cereri contradictorii este intervenția statului în economie.

Conform acesteia, statul, ca arbitru imparțial, ar trebui să intervină pentru a reconcilia interesele antreprenorilor „lacomi” cu cele ale angajaților în ceea ce privește distribuția veniturilor. Însă micșorarea profiturilor antreprenorilor, care asigurau eficiența economică și faptul că răspund nevoilor consumatorilor are ca rezultat o situație în care nu se va mai ști care antreprenor are abilitățile de mai sus; antreprenorii, necunoscându-și poziția față de consumatori, nu vor mai răspunde eficient nevoilor acestora, iar în final cei care suferă sunt consumatorii, deci tocmai ei sunt cei care au cerut intervenția statului.

În esență, ceea ce determină în final câștigul este mai reușita prevedere a condițiilor viitoare ale pieței și, în consecință, mai buna adaptare la aceasta. Privind în acest fel problema inegalității veniturilor, rezultă că pe piață nu există un conflict între interesele cumpărătorilor și vânzătorilor. Dacă toți oamenii ar fi atotștiutori, toți

¹ Ludwig von Mises "Consecințele economice ale banilor ieftini".
București, 1996, pag.300

ar elabora niște previziuni exacte ale condițiilor viitoare ale pieței și toți ar obține profit. Însă cunoașterea indivizilor este limitată și, de altfel, teoria generală a acțiunii umane nu studiază acțiunea unor oameni perfecți care ar fi incapabili de schimbare și în consecință de a avea nevoi noi „...Jar oricine urmărește binecuvântarea unei nații cu o cumpătare generală, austeritate și altruism, împreună cu cerința unui rai al îndeșulării și abundenței, al creșterii comerțului, mi se pare că nu înțelege despre ce este vorba”¹

Așadar, consumatorul și antreprenorul sunt actorii principali ai economiei de piață.

¹ Bernard Mandeville "Fabula albinelor". București, Editura ALL. 1994, pag.21

Monetarismul a fost definit pentru prima dată în anul 1868 de **K.Brunner** prin trei trăsături esențiale: în primul rând, impulsurile monetare sunt determinate de variațiile producției, folosirii mâinii de lucru și prețurilor, în al doilea rând, evoluția masei monetare este indiciul cel mai sigur pentru a măsura impulsul monetar. în al treilea rând, autoritățile monetare pot controla evoluția masei monetare în cursul ciclurilor economice. Cu alte cuvinte, moneda reprezintă totul sau aproape totul în viața economică. Prin ea se poate stimula, crea și controla, ea însăși fiind posibilă de controlat.

Monetarismul ca teorie demnă de a sugera recomandări de politică economică ține de anii '70 ai secolului XX; perioadă de declin a dirijismului economic și de revigorare a liberalismului. Dirijismul, având în vedere ipoteza că prețurile și salariile sunt relativ constante, a considerat că banii nu au mare importanță, și atunci a acceptat inflația ca preț al ocupării depline a forței de muncă și pe această bază a unei creșteri economice. Cu toate acestea, în anii '70 inflația și șomajul au început să crească și orice politică de sorginte keynesiană nu mai dădea rezultate.

Acesta este momentul lansării teoriei monetariste, care fusese gândită încă din anii '40 ai secolului trecut. întemeietorul ei este Milton Friedman, economist american, laureat al Premiului Nobel pentru economie în anul 1976.

Bazele teoriei monetariste sunt puse de M.Friedman în lucrările: *Eseurile teoriei economice pozitive* (1953); *Cererea de monedă* (1959), *Capitalism și libertate* (1962); *Istoria monetară a S. U.A. pe perioada 1867-1960*, realizată împreună cu A.Schwartz ș.a.

Monetarismul se bazează pe postulatele teoriei cantitative a banilor apărută încă în secolul XVIII. Conform teoriei cantitative a banilor **nivelul prețurilor este direct proporțional cu cantitatea banilor existentă în circulație**. Oferta de bani constă în moneda de circulație și depozitele spre utilizare (economii). Cantitatea de monedă (în fapt cererea de bani) este determinată de stat,

Monetariștii afirmă că funcția cererii de bani este una din cele mai stabile și mai importante în economie.

Teoria monetaristă implică luarea în considerare a următoarelor principii: economia liberă de piață privată este considerată cea mai bună și eficientă formă de activitate umană; în funcționarea ei rolul cel mai important îl are moneda și în bine și în rău; între volumul activității economice și masa monetară există o determinare cantitativă precisă, care se stabilește cel mai corect în condițiile pieței libere particulare și cu efecte stabilizatoare dintre cele mai bune; atunci când economia devine mixtă (particulară și publică), iar statul se amestecă în treburile economice private, recurgând la manevre cu masa monetară, economia se dereglează; inflația este rezultatul, și, totodată, expresia cea mai elocventă a respectivei dereglări; inflația este un proces monetar contemporan cu cauze imediate dar și mai îndelungate; cel mai bun remediu al ei este respectarea în drepturile firești a economiei de piață libere prin îndepărtarea intervenției exagerate a statului în funcționarea mecanismului ei.

Politica monetară preconizată de M.Friedman, decurge din poziția față de rolul statului în economie și anume: statul să nu se amestece în domenii și probleme pe care economia liberă particulară le poate rezolva cu succes; el să intervină numai acolo unde și atunci când, fără concursul lui, problemele nu pot fi soluționate.

În concepția monetaristă inflația este o realitate tulburătoare a economiilor de piață postbelice. În explicația momentului negativ al inflației M.Friedman face deosebire între cauzele imediate și cele îndepărtate. Cauza imediată o constituie o creștere rapidă a masei monetare față de volumul producției. Deci problema de fond care trebuie lămurită este cea a cauzelor creșterii mai rapide a cantității de bani în raport cu sporirea producției, luând în considerație și apariția de noi instrumente de schimb.

Din momentul în care moneda n-a mai depins de cantitatea de metale prețioase, ci de voința și hotărârile guvernelor și/sau ale băncilor naționale, explicarea decalajului între cele două mărimi macroeconomice - creșterea masei monetare și sporirea producției - trebuie căutată, cel puțin, în următoarele acțiuni:

- al nevoia sporită de bani a guvernului care recurge, prin inflație, la un impozit indirect forțat la populație;
- bl majorarea cheltuielilor guvernamentale, implicate de traducerea în practică a politicilor antișomaj și anticriză;
- Ol erorile comise de banca centrală.

Există „leac” contra inflație? După M.Friedman, singurul leac constă în împiedicarea creșterii rapide a cheltuielilor. Singurul mijloc de care dispune guvernul pentru a lupta contra inflației constă în a cheltui mai puțin și în a „fabrica” mai puțini bani. Nu există altă soluție.

Inflația, recunoaște autorul teoriei monetariste, nu este în toate cazurile un moment negativ, contrar dezvoltării. Sunt situații când inflația scăzută sau medie, controlată, poate constitui o sursă suplimentară, temporară, de finanțare a dezvoltării.

Din aceste considerente M.Friedman propune o rată anuală de variație a masei monetare în circulație de 3-5% pe termen scurt și 2-3% pe termen lung.

În viziunea monetariștilor statul contemporan urmează să îndeplinească următoarele funcții:

- 1) controlul masei monetare în circulație;
- 2) acumularea veniturilor bugetare necesare bunei sale activități.

După părerea monetariștilor, ceea ce se cere pentru asigurarea echilibrului și creșterii economice este reducerea intervenției guvernamentale. Pârghiile de care dispune statul ar urma să fie folosite în vederea asigurării unui cadru monetar stabil pentru o economie liberă. Toate celelalte proporții trebuie să se stabilească prin intermediul pieței.

În concluzie constatăm, că încercările de aplicare a teoriei monetariste în economia de tranziție a Republicii Moldova au produs efecte invers proporționale cu cele presupuse.

Prezența statului în viața societății și evoluția sa în suprastructură și în baza economică s-au aflat și se află în centrul atenției specialiștilor. De la Platon și Hobbes, de la Rousseau la Heghel, de la Marx la Keynes și de aici la adepții și susținătorii teoriei „prea mult stat”, sau „prea puțin stat”, aproape că n-au existat filosofi, sociologi, politologi, economiști care să nu-și fi spus părerea despre natura și funcțiile statului, despre mijloacele și limitele intervenției lui în economie, despre apropiata dispariție sau, dimpotrivă, dezvoltare și intensificare a misiunii sale istorice.

Platon în lucrările sale *Republica (Statul)* și *Legile* a elaborat teoria *statului ideal*. Structura statului ideal a lui Platon prevede existența și conlucrarea a trei caste (trei clase sociale):

- a) *casta filozofilor*, care are menirea de a conduce statul;
- b) *casta străjerilor*, care menține ordinea în stat;
- c) *casta agricultorilor, meșteșugarilor, comercianților ș.a.*, care se ocupă cu activitatea economică.

Divizarea societății în clase nu trebuia să depindă de dreptul nașterii, ci de capacitățile personale. În elită (primele două clase) trebuia să fie încadrați prin concurs numai cei mai deștepți și bine instruiți. Platon preconiza *desființarea proprietății private pentru guvernanți și străjeri*.

Platon pleda pentru un stat agrar închis, în care proprietatea asupra pământului să fie în loturi aproape egale, între toți producătorii, așa ca să nu apară deosebiri esențiale de avere, să nu existe nici bogați, dar nici săraci. Loturile de pământ nu vor fi nici vândute, nici cumpărate.

În viziunea lui Aristotel, statul este un produs istoric, cauzat de adâncirea diviziunii sociale a muncii, și își are originea în instinctele naturale ale omului, care de la natură este o „ființă politică”.

În concepția lui Aristotel statul trebuie să fie format din:

- 1) oameni liberi;
- 2) sclavi.

Pornind de la ideea deosebirilor naturale dintre oameni, determinate de rasă, capacități ș.a., ei susține că sclavia își are

rădăcinile în inegalitățile naturale dintre oameni și în necesitatea că unii trebuie să fie conduși de alții. Dar sclavul trebuie să fie „bine nutrit și tratat, dar și continuu ocupat”. De sclavie statul nu poate scăpa decât atunci când „suveicile vor toarce singure”.

Mercantiliștii **Jean Bodin, Antoine d'Montchrestien, Thomas Mun** ș.a. susțineau ideea unui stat puternic, autonom și nesupus bisericii, condus de un suveran (prinț, rege ș.a.). După părerea mercantiliștilor, prezența atotcuprinzătoare a statului constituie garanția apărării intereselor individuale, a păcii civile și a proprietății private.

Eficacitatea guvernării publice n-are a face cu morala creștină și cu liberalismul politic. Libertatea lăsată pe mâna poporului înseamnă slăbirea statului, haos social și dispariția națiunii. Aceasta, nu pentru că libertatea n-ar fi de dorit și n-ar constitui o valoare în sine, ci pentru că „deocamdată”, mediul este „vulgar”, „poporul este corupt”. Așa stând lucrurile, „deocamdată” suveranul este și rămâne simbolul unității statale și garantul ordinii civile. Pentru a-și atinge scopurile suveranul poate recurge la orice mijloace. Jean Bodin, în ale sale Sase cărți despre Republică, consideră suveranitatea ca esență a statului. Suveranitatea, menționa el, se întemeiază pe lege și ordine, reprezintă atributul exclusiv și practic, absolut al guvernatorului. Numai legile îi pot limita puterea. În aceste condiții, supunerea față de suveran era necesară și de dorit, ea asigura consolidarea și prosperitatea societății.

Prin urmare, pentru a îmbogăți țara, mercantiliștii se adresează direct celui care o conduce: prințului, regelui ș.a. Necesitatea intervenției statului viza, în primul rând, ordinea publică, cadrul juridico-legislativ și garantarea proprietății private și a bunei funcționări a pieței. Statul trebuia, de asemenea, să vegheze asupra comerțului și meșteșugăritului, să protejeze invențiile, să acorde facilități construcțiilor navale. El avea menirea să intervină cu taxe vamale și alte măsuri de reglare a comerțului exterior.

Fiziocrații, și în primul rând **Francois Quesnay** și **Anne Robert Jacques Turgot** negau amestecul statului în activitatea economică particulară deoarece, după părerea lor, statul nu este un bun gospodar.

Militând pentru un stat redus la dimensiunile minime, fiziocrații, în același timp, recunoșteau necesitatea existenței autorității publice și a funcțiilor acesteia. În viziunea lor, statul trebuie să îndeplinească trei funcții principale.

- v. *Apărarea „Ordinii Naturale” și, în esență, atributul ei fundamental: proprietatea.* Proprietatea este sursa libertății. Dacă acestea două sunt garantate, ordinea naturală se realizează în mod eficient. Accentul este pus pe proprietatea privată personală ca dreptul de posesiune asigurat și garantat de forța unei autorități tutelare și suverană a oamenilor întruniți în societate. A fi proprietar personal desemna calitatea acestuia de a dispune, după propria voință, de propriile posibilități și însușiri, de a urmări propriul interes și de a folosi rezultatele activității sale.
2. *Cunoașterea de către cetățeni a instrucției publice* (legislației) ca mijloc important pentru respectarea ordinii naturale și pentru realizarea, prin ea, a fericirii personale. Fiziocrații vedeau în instruirea publică un proces de învățare propriu-zis, menit a cultiva, a forma în rândurile cetățenilor o opinie politică capabilă să recunoască și să asigure realizarea „Ordinii Naturale”.
3. *Efectuarea lucrărilor publice.* Statul trebuia, în viziunea fiziocraților, să creeze, mai ales, o infrastructură corespunzătoare dezvoltării eficiente a agriculturii. Și aceasta întrucât, după părerea lor, tot ce stimula dezvoltarea agriculturii corespundea „Ordinii Naturale”.

Făuritorii liberalismului economic clasic **Adam Smith, David Ricardo, J.B.Say** ș.a., ca și fiziocrații, nu admiteau intervenția statului în activitatea economică privată. Aceasta întrucât intervenția statală nu poate să conducă decât la fixarea artificială a prețurilor și la impunerea unui fel de monopol, care va conduce la încălcarea mecanismelor ideale ale concurenței perfecte.

În accepțiunea liberalilor clasici statul trebuie să intervină numai în cazurile când acțiunea individuală este imposibilă, dar și atunci cu caracter limitat. Ei recunoșteau statului numai trei funcții:

- 1) Administrarea justiției;
- 2) Apărarea țării;
- 3) Construirea și întreținerea anumitor instituții publice.

De menționat, că pentru liberalii clasici neintervenția statului în economie era un principiu general și nu o regulă absolută, lată câteva împrejurări în care ei considerau prielnică și chiar necesară intervenția statului:

- L. Fixarea legală a ratei dobânzii;
2. Administrarea poștelor;
3. Instrucția publică primară obligatorie; examen de stat necesar pentru admiterea în orice profesie liberă sau în orice post de încredere.
4. Emiterea și punerea în circulație a banilor.

Reprezentanții socialismului utopic (irealizabil) Saint-Simon, **Charles Fourier**, **Robert Owen** ș.a. propuneau înlocuirea mecanismului spontan de reglare a proporțiilor economice și sociale implementat de liberalii clasici, cu intervenția statului.

În viziunea căutătorului de alternative la liberalismul economic clasic **Jean-Charles Leonard Sismondi**, cauza și forma de manifestare a crizelor de supraproducție în societatea capitalistă o constituie repartitia rezultatelor producției. Venitul nou creat se concentrează în mâini prea puține, cei mai mulți rămânând săraci. Puterea lor de cumpărare se situează mult sub oferta pieței. Dezechilibrele, mizeria materială și morală, pentru o mare majoritate a populației, apar ca rezultat a lipsei justiției sociale. După părerea lui, justiciarul nu poate fi decât statul. El trebuie să intervină pe cale legislativă pentru a tempera mecanismele pieței libere, pentru a asigura protecția socială și ocuparea cât mai deplină a forței de muncă.

Sismondi n-a fost socialist. El n-a pledat pentru egalitarism și nici pentru planificare centralizată. Sismondi vroia o economie de piață moderată prin prezența statului. Și, deasupra tuturor, cerea mai multă justiție socială.

Friedrich List, fondatorul doctrinei naționalismului economic, prin lucrarea sa *Sistemul național de economie politică* (1841) a dat glas necesităților de protejare a intereselor de industrializare, de unificare și dezvoltare a forțelor productive naționale ale Germaniei și ale altor țări aflate în situații similare. El a respins concepția ordinii naturale, pe care se baza liberalismul clasic, și a adoptat concepția ordinii pozitivistice, făcând din stat și intervenția sa în economie factori importanți ai dezvoltării economice. „Statul, - scria Fr.List în lucrarea menționată, - este constituit din oameni care s-au născut liberi, dar pe care nu este îndeajuns să-i lași să acționeze anarhic, ci trebuie să-i sprijini pentru ca în activitatea lor să nu fie tulburați. Puterea statului rezidă în suma puterii indivizilor; legătura dintre acești indivizi izolați, creată prin lege și care constituie forța totală pentru a realiza

bunăstarea generală, se numește stat". În sistemul său, nu *homo oeconomicus* este elementul de bază al vieții economice, ci *statul* cu structurile și politica sa, națiunea cu nevoile ei de consolidare economică și politică.

O deosebită atenție studiului statului a acordat **Friedrich Engels** (1820-1895). În evoluția sa ca forță politică, remarcă Fr.Engels, statul are tendința să se detașeze de societate, transformându-se din slugă în stăpân, cu posibilități de acțiune în două direcții: cea a dezvoltării economice normale, caz în care contribuie la accelerarea dezvoltării economice și nu intră în conflict cu societatea; în direcție diferită și contrară evoluției economico-sociale, caz în care intră în conflict cu economia și societatea.

Creșterea rolului statului în economie, inclusiv în calitate de proprietar, este condiționată, în opinia lui Fr.Engels, de apariția monopolurilor și transformarea concurenței perfecte în concurență imperfectă, de cerința soluționării unor probleme generale ale societății, precum cele legate de căi ferate, poștă, telegraf și altele de acest gen.

Neoclasicii **Kart Menger, William Stanley Jevons, Leon Walras** ș.a., în cercetările lor au făcut abstracție de rolul economic al statului. Realitatea a arătat, însă, că statul este necesar, că succesele activității economice contemporane tot mai mult depind de elaborarea și realizarea politicilor economice guvernamentale. De aceea L.Walras a fost nevoit să atașeze statul în calitate de factor exterior al economiei. O societate economică, menționa el, n-ar putea să funcționeze fără intervenția unei autorități însărcinate cu menținerea ordinii, securității, cu realizarea dreptății, cu asigurarea apărării naționale și cu îndeplinirea multor altor lucruri necesare. Or, statul nu este un întreprinzător; el nu-și vinde produsele pe piață nici după principiul liberei concurențe, nici după principiul monopolului sau maximizării produsului net, el te vinde adesea cu pierdere, le dă uneori gratuit. Statul procedează astfel din motivul că serviciile lui fac obiectul unui consum colectiv și nu individual. Cheltuielile făcute de stat pentru acordarea bunurilor publice sunt acoperite, de regulă, din impozite luate de la populație. Corect ar fi, după L.Walras, ca ele să fie acoperite din renta ce ar trebui încasată de stat din arendarea terenurilor și a altor factori naturali luați de la particulari și trecuți în proprietatea publică.

Și instituționaliștii acordă o mare atenție cadrului juridic și intervenționalismului rezonabil în viața economică. Adepții acestui

curent de gândire economică Trosten Veblen (1857-1929), John Commons (1862-1945) și Wesley C. Mitchell (1875-1948) apreciau că economia modernă este o economie mixtă cu un puternic sector public și un stat însărcinat cu justiția socială și reglarea economică; un stat redistribuitor de venituri; un plătitor de „salarii indirecte”.

întemeietorul dirijismului economic **John Maynard Keynes** considera că pentru a aduce și menține economia de piață contemporană în stare de echilibru nu este suficient jocul liber al pieței, ci se impune și intervenția masivă a statului. Esența măsurilor de politică economică ale statului, preconizate de J.M. Keynes, vizează *stimularea cheltuielilor pentru consum și investiții*, „exact cu suma necesară pentru a menține utilizarea deplină a forței de muncă.

Deci, măsurile propuse de J.M. Keynes pentru funcționarea economiei de piață în condiții de echilibru urmăreau: *a)* stimularea consumului neproductiv; *b)* stimularea investițiilor. Aceasta putea fi asigurată prin:

- 1) o politică de prețuri care să împiedice formarea economiilor;
- 2) o politică de impozite și taxe de natură să preia de la populație sumele economisite;
- 3) comenzi de stat care să asigure realizarea avantajosă a părții din producție care nu s-ar realiza din cauza economiilor;
- 4) investiții ale statului, în special în sectorul social, pentru sporirea puterii de cumpărare a populației;
- 5) promovarea de către stat a unei politici a creditului ieftin;
- 6) asigurarea de prețuri avantajoase întreprinderilor, încât rata profitului să fie mai mare decât rata dobânzii;
- 7) statul să asigure o eficiență marginală a capitalului cât mai mare;
- 8) aprovizionarea cu materii prime ieftine.

Neoliberalii, și în primul rând **Friedrich Augustus von Hayek** (1899-1992), afirmă că pentru menținerea și buna funcționare a economiei de piață sunt necesare următoarele reguli: abținerea fiecărui individ, a fiecărui agent economic de la apropierea pe nedrept a proprietății altora; îndeplinirea corectă și la timp a obligațiilor contractuale asumate. Numai respectându-le, lupta tuturor împotriva tuturor se transformă în lupta tuturor pentru toți, în condițiile economiei de piață. Regulile pot fi respectate numai într-un cadru

instituțional și constituțional corespunzător, democratic. De aceea, statul de drept se cere a fi însoțitor obligatoriu al economiei de piață.

În concepția lui Fr.Hayek, statul de drept poate oferi un cadru democratic cu următoarele condiții: aparatul, structura și legile lui să fie croite pe comportamentul rațional al omului, adică să fie pentru om și nu omul pentru ele; legile să fie democratice prin conținut și modalități de aplicare, iar toți oamenii, toți agenții economici să fie egali în fața legilor; justiția distributivă și controlul statului asupra economiei sunt incompatibile deoarece se creează condiții pentru favorizarea unora și defavorizarea altora; libertatea individuală trebuie concepută și realizată numai în cadrul societății civile, nu în afara ei.

Intervenția statului în economie este admisă de neoliberali numai în măsura în care asigură mersul normal al activității economice, previne și stopează nedreptatea din partea unor forțe de presiune. Pentru ca statul să nu devină un opresor și Jefuitor la lumina zilei", el trebuie să aibă puteri limitate și să acționeze pe baza legilor; să fie stat de drept și să țină seama de sfera drepturilor individuale. Funcționarii statului să nu aibă nici un privilegiu, să se supună legii ca orice persoană particulară.

Atribuțiile statului în economie trebuie să fie limitate, dar aceasta nu înseamnă că el trebuie să fie slab. După Fr.Hayek, un stat slab, care nu se poate opune samovolniciilor unor persoane sau grupuri de presiune, este tot așa de rău ca și unul care promovează el însuși samovolnicia și asuprirea.

Neoliberalii admit intervenția statului - cu restricțiile menționate - într-un cadru larg de activități, de la susținerea sistemului bancar și difuzarea informației, până la finanțarea activităților publice, a controlului mediului înconjurător, și garantarea minimului de trai.

Nașterea teoriei capitalului uman datează cu începutul anilor '60 ai secolului XX. Principalul fondator al acestei teorii este economistul american **Gary Becker** (n.1930), Laureat al Premiului Nobel în anul 1992. Esența și principiile metodologice ale teoriei nominalizate sunt expuse în lucrările: *Capitalul uman* (1964) și *Teoria economică* (1971).

Punctul de plecare în elaborarea teoriei capitalului uman îl constituie cuvintele: „Omul este cea mai de preț bogăție a unei țări”. Cercetarea problemelor a fost axată pe examinarea a trei concepții reciproc dependente: concepția privind familia; concepția relațiilor nemarfare și concepția consumatorului.

Concepția familiei Analiza familiei ca celulă de bază a societății; a căsătoriei ca o alegere voluntară, rațională, rod al unei decizii care permite la doi soți să-și determine volumul de satisfacții în raport cu ceea ce ar fi situația lor dacă fiecare ar rămâne celibatar; explicarea evoluției ratei de fertilitate a populației feminine printr-o analiză a factorilor economici care condiționează deciziile familiale în privința optării pentru un copil sau mai mulți, i-au permis autorului teoriei capitalului uman să reintegreze fenomenele de populație în mod endogen în mecanismele economice și în evoluția lor dinamică să ajungă la o nouă teorie generală a populației, care permite restabilirea legăturilor dintre fenomenele demografice și cele economice generale.

Concepția relațiilor nemarfare» Cele expuse mai înainte duc la o generalizare a abordării economice în ansamblul activităților și relațiilor sociale fie că acestea au un caracter marfar (o cumpărare) sau nu (de exemplu, filantropia sau activitățile politice). După cum a explicat însuși G.Becker, știința economică intră într-o a treia vârstă. Prima a constatat în a considera că economia se limitează la studierea mecanismelor de producție a consumatorului de bunuri materiale și nu mergea dincolo de aceasta (teoria tradițională a piețelor). Într-un al doilea timp, domeniul teoriei economice a fost lărgit la studierea totalității fenomenelor marfare, adică dând loc la raporturi de schimburi monetare. În prezent, domeniul analizei economice se extinde la *ansamblul comportamentelor umane* și al deciziilor care le sunt asociate. Ceea ce definește economia nu este caracterul de marfă

sau material al problemei tratate, ci însăși natura acestei probleme: necesitatea cercetării întregului ansamblu de relații atât marfare, cât și nemarfare, cele ce apar dincolo de piață.

Teoria consumatorului. În baza analizei critice a teoriei tradiționale a consumatorului, G.Becker arată că în actul de consum, individul nu este un pasiv; că, dimpotrivă, el este capabil de arbitraje intertemporale și că nivelul și structura consumului său nu sunt determinate doar de venitul de facto ci și de așteptările de câștig viitoare.

Punctul de plecare, și, de altfel, și esența noii teorii a consumatorului îl constituie premisa potrivit căreia consumul nu este un act final ci unul intermediar, iar consumatorul, și în mod deosebit „menajul”, o instituție economică cu rol activ, „producător”. Consumatorul nu mai este doar un beneficiar de satisfacții aflat la capăt de drum, el însuși își „produce” satisfacție din unitățile economice, „funcția de producție domestică” este pusă în legătură cu trei variabile pe care consumatorul le ia în calcul drept „input” și prin a căror combinare caută să-și maximizeze satisfacția:

$$U = f(x, t, M)$$

în care:

U - utilitatea, satisfacția;

x - ansamblul de bunuri și servicii de consum achiziționate;

t - timpul;

M - ansamblul de factori reprezentând mediul în care se desfășoară „menajul”.

Luarea în considerare a factorului *timp* ca resursă rară, fără posibilitatea de a-l prelungi, i-a permis lui G.Becker să efectueze analiza cu privire la comportamentul consumatorului și de a da explicații suficient de clare unor tendințe în consumul modern. Aceste tendințe au fost expuse astfel:

a) noua teorie a consumatorului explică aparent iraționala pasiune a oamenilor pentru a acumula bunuri. Introducerea în analiză a factorului timp a pus problema măsurării valorii acestei resurse. Ea este cel mai bine exprimată prin costul de oportunitate, adică prin valoarea bunurilor create (sau a salariului real câștigat) dacă acel timp ar fi fost afectat producției (foloasele nerealizate). În condițiile în care productivitatea muncii sociale crește, se mărește și costul de oportunitate, venitul sacrificat pe unitate de timp. Dacă bugetul de timp

devine tot mai limitat și mai scump, consumatorul-producător va căuta să „economisească” și să găsească substituenții necesari pentru a-și păstra sau mări satisfacția. El va fi nevoit să achiziționeze frigider pentru a reduce numărul de cumpărături la alimente. Aceeași explicație o are dezvoltare serviciilor de transport, de poștă ș.a.

b) noua teorie a consumatorului explică ipoteza „stabilității preferințelor”. Clasicii și neoclasicii au explicat dinamica consumului prin dinamica nevoilor și preferințelor. Apariția unor nevoi noi pune producătorii în situația de a găsi modalitățile spre a le satisface. G.Becker consideră că nu e nevoie să se plece de la diversificarea gusturilor și dorințelor pentru a explica diversificarea bunurilor și serviciilor; ceea ce se schimbă cu adevărat este „prețul timpului”. Cum acest preț este în permanentă creștere, relativ la prețul celorlalte bunuri, consumatorul, pentru a-și satisface aceleași dorințe, substituie bunurile vechi cu altele noi pentru singura rațiune că noile bunuri cumpărate, ținând cont de noua valoare a timpului, vor fi mai *eficace*. Consumatorul rămâne, astfel, un agent activ în întregul circuit economic.

Noua teorie a consumatorului l-a condus pe G.Becker la formularea următoarelor concluzii: 1) efortul educațional, cheltuielile cu sănătatea, formarea profesională ș.a. sunt și trebuie considerate cheltuieli de investiții analogice celor din sfera de producție; 2) alegerile raționale pe care le efectuează individul nu se reduc la cele între consum și economii, ci pot fi extinse la toate dimensiunile activității umane; 3) omul este și rămâne rațional și caută avantajul maxim și atunci când arbitrează între timpul pe care îl consacră muncii și pe care îl folosește pentru odihnă; 4) raționalitatea și principiul hedonistic pot fi utilizate cu folos și în perimetrul dreptului, familiei, politicii, religiei, al turismului ș.a.

Examinând cele trei concepții, G.Becker pune pentru prima dată în evidență faptul că individual nu este simplu consumator final, ci un adevărat producător, care îndeosebi prin educație și formare, practică o investiție în capitalul uman. În opinia sa, individul este o adevărată firmă, care utilizează resurse rare (munca salariată și casnică a membrilor familiei) și care prin muncă produce satisfacții.

Capitalul uman este definit de G.Becker drept ansamblul capacităților, cunoștințelor, competențelor ș.a. proprietăți de care dispune o persoană la un anumit timp.

Nivelul acestui capital uman depinde de mărimea investițiilor monetare și non-monetare în educația școlară, formarea profesională în timpul lucrului, cheltuielile medicale, migrarea, căutarea informațiilor despre prețuri, venituri ș.a.

Investiția în capitalul uman este determinată de o serie de motivații:

- determinantul principal îl constituie profitul sau randamentul ce se așteaptă de la sumele investite în capitalul uman;
- remunerarea depinde de sumele investite în capitalul uman, iar acestea sunt determinate de comparația între costuri și beneficii. Altfel spus, fiecare persoană caută investiția optimală în capitalul uman, iar acesta se află în punctul de intersecție a curbei cererii (care este descrescătoare și care reprezintă beneficiile marginale) și curba ofertei (care este crescătoare și care reprezintă costurile marginale ale finanțării unei unități monetare adiționale la capitalul uman). Curba ofertei unei investiții individuale exprimă presiunea exercitată asupra individului în sensul investirii de sume din ce în ce mai importante pentru a dezvolta capitalul uman. Curba cererii este descrescătoare pentru că îmbunătățirea capitalului uman face timpul mai scurt în procesul investițional.

Teoria capitalului uman, elaborată de G.Becker, conține și o explicație în termeni de timp a inegalității salariilor. El arată că procesul alegerii individuale între prezent și viitor va determina continuarea studiilor sau, dimpotrivă, alegerea obținerii veniturilor imediate. G.Becker insistă asupra costului timpului în ciclul de viață, ceea ce îi permite să explice împărțirea timpului în timp de studiu și timp de muncă plătită. În fond, este vorba despre costul de oportunitate al timpului, pentru că a te educa înseamnă a renunța la timpul liber și la munca remunerată.

Teoria economiei ofertei a apărut în anii '80 ai secolului XX în cadrul curentului neoliberal de gândire economică. Promotorii ei sunt **Arthur Laffer, George Gilder, Paul Craig** ș.a.

Necesitatea apariției teoriei economiei ofertei se explică, în parte, prin eșecul politicilor de stimulare a cererii efective printr-un flux în creștere de monedă. Adepții noii orientări accentuează rolul ofertei în dinamizarea producției, a productivității muncii, reducerii costurilor ș.a. Ei revindică drept izvor teoretic legea debușeelor a lui J.B.Say și pun accentul pe rolul fundamental al întreprinzătorului și pe activitatea lui productivă.

Teoreticienii economiei ofertei s-au remarcat mai întâi în S.U.A., patria lor, apoi în tot Orientul. Conceptele de bază ale teoriei ofertei au fost aplicate în practica politicii economice a administrațiilor Regan și Bush.

Bazele și suportul teoretic al economiei ofertei sunt, în esență, liberale și se pot grupa astfel:

1. Piața și nu statul este sistemul cel mai eficient pentru a orienta factorii de producție către activitățile care corespund alocării optime;
2. Întreprinzătorii au comportamente raționale, ceea ce înseamnă că se comportă în permanență în așa fel încât să-și maximizeze satisfacția; prețurile relative le determină alegerile lor economice, iar printr-un astfel de comportament optimul este atins;
3. Ratele marginale de impozitare sunt foarte ridicate; mai mult, ele modifică alegerile spontane ale indivizilor, precum și preferințele lor între timp liber și muncă. Această situație duce la creșterea consumului curent în detrimentul economiilor și investițiilor;
4. Politicile de redistribuire a veniturilor au o eficacitate destul de limitată, după cum în dese cazuri ele sunt contrare adevăratelor interese ale salariaților cei mai săraci.

Elementele teoriei economiei ofertei au contribuit la mișcarea de reducere a impozitelor, prefigurând o nouă politică economică care combină reducerea impozitelor cu limitarea constrângerilor și

reglementărilor asupra ofertei (producției). Teoria economiei ofertei respinge ideea utilizării sistematice a deficitului bugetar.

A.Laffer pornește de la următorul postulat: împovărarea adusă de presiunea fiscală nu antrenează în mod necesar o creștere a încasărilor statului, iar o fiscalitate foarte ridicată modifică prețurile relative ale factorilor muncă și capital, perturbând ritmul lor în activitatea economică și penalizând oferta.

Originalitatea teoriei lui A.Laffer constă în afirmația, potrivit căreia economiștii contemporani se situează probabil în partea curbei fiscale contrară optimului. Pentru a-și demonstra concepția folosește o funcție de producție unde munca și capitalul sunt factori substituibili și sunt plătiți la productivitatea lor marginală. Modelul rezultat, cunoscut sub numele de „curba lui Laffer”, conține relația dintre presiunea fiscală (r) și încasările statului din impozite (i).

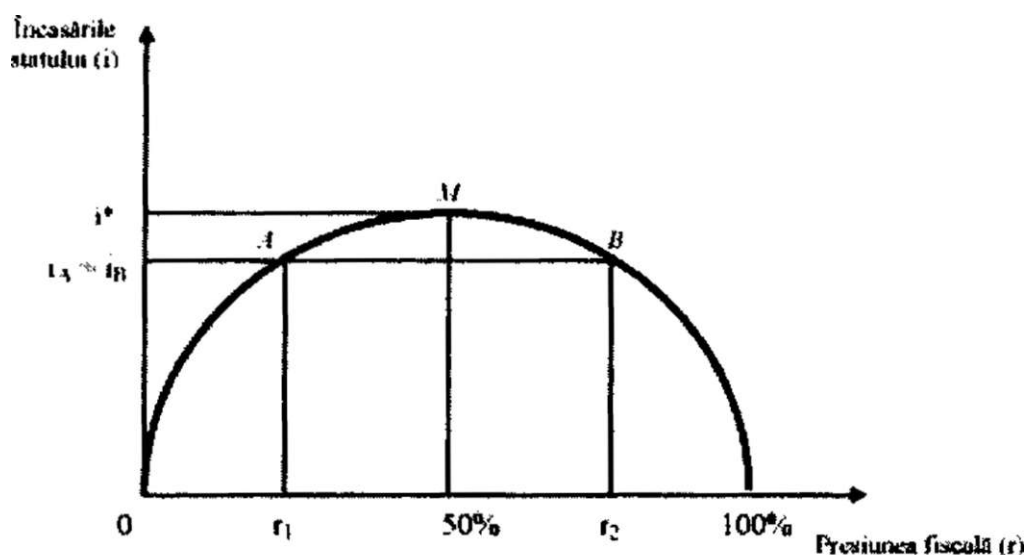


Figura 5. Curba lui La/fer

Din analiza acestei curbe rezultă că dacă rata de impozitare este de 0%, atunci încasările fiscale sunt nule; dar ele sunt nule și în cazul dacă rata de impozitare este de 100%, pentru că în acest caz, agenții economici vor renunța la munca oficială, refuzând o astfel de atitudine confiscatoare. Ei se vor deplasa în economia tenebră. Deci, conchide A.Laffer, se verifică sloganul după care „impozitul mare omoară impozitul”. Se poate imagina o rată medie de 50% care ar corespunde unui nivel psihologic mai dificil la acceptarea activității, ea simbolizând că individul lucrează mai mult pentru stat decât pentru sine. Curba lui A.Laffer nu ia în calcul o asemenea simetrie și lasă o

mare incertitudine asupra extremelor. Astfel, punctul M (maxim) interesează mai mult ca punct de referință teoretică: el corespunde unei rate de impozitare pentru care randamentul este maxim (i^*), dar permite și delimitarea unei părți a „valorilor normale”, care corespunde unei zone unde creșterea ratei de impozitare aduce din ce în ce mai multe încasări fiscale, și a unei părți a „valorilor excesive”, care corespunde unei diminuări a încasărilor atunci când ratele de impozitare sunt intensificate sau, ceea ce este același lucru, creșterea ratelor de impozitare pot la fel de bine să reducă și nu să crească încasările finale ale statului.

Structura finală depinde de ofertă și de elasticitatea producției în raport cu factorii de producție utilizați. De aceea, o reducere a ratelor de impozitare nu produce o reducere în aceeași proporție a încasărilor fiscale. Cu cât ratele sunt mai ridicate, cu atât există șansa ca ele să aparțină valorilor prohibitive. Prin urmare, creșterea ratelor de impozitare reduce producția potențială în viitor, accelerând reducerile producției prevăzute a se realiza.

Statul are de ales între două rate de impozitare care furnizează aceleași încasări fiscale (A și B), dar punctul A este preferabil punctului B, deci poate obține aceleași încasări fiscale cu o rată mai redusă, ușurând povara fiscală. În concluzie: impozitele ridicate sunt contraproductive atât pentru întreprinzători, cât și pentru salariați.

G.Gilder a popularizat teoria economiei ofertei prin proclamarea reînțoarcerii la capitalismul pur și renunțarea la statul-providență. În aceeași ordine de idei, el subliniază neeficacitatea măsurilor distributive, acuzându-i de mercantilism pe economiștii care focalizează discuțiile numai asupra redistribuirii și inegalității.

G.Gilder respinge și ideile lui J.Galbraith despre eficacitatea marilor întreprinderi, a corporațiilor gigant, opunându-le micilor întreprinderi pe care le consideră creatoare de adevărată bogăție. Totodată, el consideră că J.Galbraith și falsele sale soluții (impozite foarte ridicate, controlul fiscalității și reglementările penalizatoare pentru întreprinzători) sunt dușmanii capitalismului.

G.Gilder propune și soluții împotriva stagflației între care: modificarea fiscalității care să încurajeze investițiile, economiile, producția de bogăție și muncă. O politică economică astfel construită va duce, după părerea lui, la creșterea veniturilor și bunăstării.

Teoria economiei ofertei prin conținutul său antifiscal a provocat opinii și critici diverse. Neajunsul principal a fost considerat metodologia utilizată: susținerea unei concepții psihologice a impozitului raționând prin demers o trecere de la microeconomie la macroeconomie.

Trei mari personalități au contribuit în mod decisiv la fundamentarea teoriei clasice a comerțului exterior: A.Smith, D.Ricardo și J.S.Mill. A.Smith a determinat *avantajele absolute* ce se pot obține în urma schimburilor între țări; D.Ricardo a formulat teoria *costurilor comparative* și *avantajelor relative* J.S.Mill a definit termenii de schimb și a extins *principiul cererii și ofertei la scara comerțului internațional*.

Teoria clasică a comerțului exterior a rămas de referință. Neoclasicii și contemporanii nu au adus decât completări, fără a schimba esența. Trăsăturile definitorii ale acestei teorii sunt:

- mărfurile se schimbă între ele în proporții determinate de cantitatea de muncă cheltuită pentru producerea lor;
- schimburile internaționale nu au un scop în sine; ele sunt subordonate creșterii economice;
- liberul schimb internațional, fără restricții etatiste, nu este decât o prelungire, pe plan extern, a politicii liberale;
- schimburile externe, ca și cele interne, sunt profitabile ambelor părți, oricând și în orice condiții. Astfel, a fost respinsă concepția mercantilistă, după care un partener la schimbul internațional nu poate câștiga decât dacă celălalt pierde.

A.Smith și avantajele absolute. Ca și în alte domenii ale teorii economice, A.Smith a fost un deschizător de căi și în comerțul exterior.

Preocupat de a pune în evidență avantajele diviziunii muncii la toate nivelurile - agricultură - manufactură, sat - oraș, metropolă - colonie ș.a. - este știut că el s-a lovit de o limită: Piața internă. Or, tocmai prin schimbul dintre țări, această limită putea fi înlăturată. Cel puțin două avantaje ar rezulta de aici: 1) comerțul exterior găsește piață pentru surplusul de mărfuri ale unei țări; 2) deschizând câmp larg pentru dezvoltarea forțelor productive, țara respectivă este încurajată să-și perfecționeze activitatea prin adâncirea diviziunii muncii și creșterii productivității ei.

De aceea, fiecare țară *trebuie să se specializeze pe producerea acelor bunuri pentru care are cele mai abundente și ieftine resurse*. În

felul acesta fiecare națiune va utiliza cu maximum de eficiență resursele proprii și va beneficia de condițiile naturale pe care le are, iar prin schimbul internațional va beneficia de avantajele celorlalte țări.

„Maxima oricărui cap de familie prudent este de a nu încerca să producă în casă lucruri care l-ar costa mai mult producându-le decât cumpărându-le ... ceea ce se cheamă prudență pentru conducerea unei familii, rareori poate fi nesocotită pentru conducerea unui regat. Dacă o țară străină ne poate furniza bunuri mai ieftine decât le-am putea produce noi, e mai bine să le cumpărăm de la ea, cu o parte din produsul activității noastre, utilizate într-un mod din care putem trage oarecare folos. Activitatea unei țări nu e utilizată cu cel mai mare avantaj, când e îndrumată către producția unui articol, pe care ea îl poate cumpăra mai ieftin decât ar fi costul lui de producție”.¹

În această citată se conține ideea avantajului absolut din comerțul internațional (ca diferență între costul de producție național mai mare și prețul de import mai mic) pe care, în viziunea lui A.Smith, trebuie să-l urmărească și să-l realizeze fiecare țară în legăturile economice cu alte țări.

A.Smith nu a luat în considerare că mai multe țări pot produce aceeași marfă în condiții specifice, cu costuri diferite, și că avantaj absolut obțin doar cei cu o productivitate națională a muncii mai mare și cu costurile cele mai mici, ceilalți obținând avantaje tot mai mici, sau înregistrând pierderi. Aceste deficiențe le-a sesizat, mai târziu D.Ricardo.

Teoria lui D.Ricardo despre comerțul exterior. Pe timpurile lui D.Ricardo rolul activității productive în sporirea avuției fiecărei națiuni devenise o realitate, iar comerțul dintre țări ușura procurarea bunurilor necesare satisfacerii necesităților cât mai variate. Însă, el a precizat că oricâtă extindere ar lua comerțul exterior, acesta nu poate face, în mod nemijlocit, să crească bogăția unei țări. El contribuie la sporirea masei de mărfuri și prin aceasta la sporirea nivelului satisfacțiilor, dar nu și a valorii de schimb. Aceasta întrucât „valoarea tuturor bunurilor străine este măsurată prin cantitatea produselor pământului și al muncii noastre» care este dată în schimbul acestora. Noi nu am putea avea o valoare mai mare dacă, prin descoperirea de noi piețe, am obține în schimb o cantitate dublă din bunurile străine,

¹ Adam Smith "Avuția națiunilor". Vol.I. Chișinău, Editura Universitas, 1992, pag.305-306

pentru o cantitate anumită de bunuri ale noastre"¹. Altfel spus, ca valoare, o țară primește de la alta, pe bază de echivalență a schimbului, atât cât dă, deși ca utilități, ca valori de întrebuințare ar putea primi mai mult sau mai puțin.

Esența teoriei comerțului exterior a lui D.Ricardo o constituie *costurile comparative și avantajul relativ*. Raționamentul este axat pe schimbul a două mărfuri (vin și stofă) între două țări (Anglia și Portugalia), care le-ar produce cu un număr diferit de lucrători.

Țara	vin	stofă
Anglia	120	100
Portugalia	80	90

Condițiile Angliei sunt de așa natură încât ea produce stofă cu munca a 100 de oameni timp de un an, iar vinul cu munca a 120 de oameni. Pentru producerea vinului, Portugalia ar avea nevoie de munca a 80 de oameni, iar a stofei de munca a 90 de oameni pe o perioadă de un an. Această țară consumă pentru producerea fiecărei mărfi munca unui număr mai mic de oameni în comparație cu Anglia. Dar ea nu are suficient capital să producă ambele mărfuri, cum nu are nici Anglia. În asemenea condiții fiecare țară caută să se specializeze în producerea mărfii pentru care folosește mai puțină muncă productivă comparativ cu producerea celeilalte mărfi.

Pentru Portugalia era avantajos să exporte vin și să importe stofă, iar pentru Anglia - invers, fiindcă în virtutea diviziunii internaționale a muncii și a specializării producției, fiecare din ele realizează un avantaj relativ (comparativ), pe baza costurilor diferite ale celor două mărfuri, în virtutea utilizării mai eficiente a capitalului și a muncii naționale.

Pentru a-și satisface nevoile cu marfa cu care aveau condiții mai nefavorabile, cele două țări au trebuit să schimbe, să zicem, *Vi* din marfa pentru care aveau condiții mai favorabile. Anglia dădea *Vi* din stofa care o costa munca a 100 de oameni (deci munca a 50 de oameni) contra *Vi* din vinul produs de Portugalia și care costa munca a 80 de oameni (deci dădea munca a 40 de oameni).

¹ David Ricardo. Opere alese. Vol.I, Chișinău, Editura Universitar, 1992, pag. 123

În termenii schimbului de muncă națională, el pare inegal și deci dezavantajos pentru Anglia, avantajul relativ al acesteia constă în folosirea capitalului ei în domeniul în care avea condiții mai bune și înregistra o productivitate mai mare a muncii, decât dacă l-ar fi folosit, să zicem pe jumătate, în ambele domenii. Portugalia s-ar părea că avea un dublu avantaj: unul rezultat din schimbarea muncii a 40 de portughezi pe munca a 50 de englezi; celălalt obținut din folosirea întregului capital și a muncii în domeniul cu productivitatea muncii mai ridicată. Acest lucru ar fi avut loc, după D.Ricardo, ca urmare a dificultăților întâmpinate de capital în deplasarea sa dintr-o țară în alta.

După logica teoriei ricardiene, fiecare țară are avantaje relative din comerțul cu alta sau alte țări, dar mărimea lor nu este egală. Aceasta este condiționată de un șir de factori și împrejurări. Dintre aceștia menționăm: mărimea diferențelor între condițiile naturale și cele artificiale ale țărilor (acestea legate de gradul de dezvoltare industrială) cu influențe asupra nivelului productivității muncii naționale; poziția unor țări față de altele, îndeosebi între metropole și colonii. Dacă A.Smith vorbea despre avantaje absolute ale comerțului dintre țări, D.Ricardo pune accent pe caracterul lor relativ pe care-l leagă, în mare măsură, de nivelul productivității muncii naționale, influențate îndeosebi de condițiile artificiale.

Conform teoriei ricardiene, o țară care posedă importante avantaje în mașini și înzestrarea tehnică și care, în consecință, poate fi capabilă să fabrice mărfuri cu mai puțină muncă decât vecinii săi, poate, în schimbul acestor mărfuri, să importe o parte din grâul cerut de către consumul său, chiar dacă pământul ei ar fi mai fertil, iar grâul ar fi cultivat cu mai puțină muncă decât în țara din care este importat. După logica teoriei lui D.Ricardo, decisiv în specializarea țărilor este influența factorilor naturali și artificiali asupra productivității muncii, iar prin aceasta asupra costurilor care trebuie comparate și asupra avantajelor relative de diverse mărimi, fiecare țară tinzând spre avantaje cât mai mari.

Această tendință se realizează, mai mult sau mai puțin, în funcție de interese, putere și poziție a țărilor unele față de altele. Raporturile comerciale dintre metropole și colonii erau privite de D.Ricardo ca foarte avantajoase pentru primele și păgubitoare pentru ultimele, întrucât se practicau reglementări care încălcau regulile liberului schimb, ale pieței cu concurență perfectă.

Sacrificarea intereselor unor țări în folosul altora s-a dovedit a fi păgubitoare pentru ambele părți nu numai în relațiile metropolă-colinii, ci în toate cazurile: dintre țări industrial dezvoltate și mai puțin avansate, industriale și agrare, mari și mici, favorizate și defavorizate de condiții speciale ș.a.

Contribuția lui J.S.Mili în problema comerțului internațional. J.S.Mili a acceptat teoria ricardiană a costurilor comparative și avantajului relativ pentru a explica declanșarea schimburilor internaționale, dar a respins teoria după care fiecare națiune nu putea estima avantajele obținute din comerțul cu alte țări, decât după diferența între propriul cost și prețul la care ea putea cumpăra din străinătate.

În general, aprecia J.S.Mili, avantajele rezultând din schimbul internațional sunt repartizate între cele două națiuni conschimbiste, în funcție de raportul de schimb (terms of trade). Cel care poate obține mai mult, furnizând mai puțin, este cel care câștigă mai mult. Pentru a elucida această problemă J.S.Mili a cercetat problema valorii internaționale. „Creșterea cererii pentru produsele unei țări în alte țări, permite celei dintâi să obțină, (a cea mai bună piață, produsele care o interesează". El concluzionează că dintre cele două țări conschimbiste cea care câștigă cel mai puțin, *pentru fiecare operație*, este cea mai bogată, deoarece ea consumă mai mult, deci comandă mai mult în străinătate, și în consecință, modifică „termenul de schimb" în dezavantajul său; dar că, în *ansamblul schimburilor*, având în vedere cifra de afaceri foarte ridicată realizată de ea, poate să fie cea care câștigă mai mult. J.S.Mili afirmă că „valoarea produsului importat se măsoară prin cantitatea produselor exportate, care trebuie date în schimb".

El a adăugat, în ciuda liberalismului promovat, că o țară putea să-și amelioreze în profitul său raportul de schimb cu alte țări, practicând o politică de interzicere a unor importuri. Această țară diminuându-și comenzile în exterior, putea obține un curs mai scăzut pentru importurile realizate și astfel, „să obțină pentru ea, ia cheltuielile făcute în străinătate, o mai mare parte de beneficiu", rezultând din schimburile menționate. Astfel, J.S.Mili a încercat să scape de rigorile liberului schimb promovat de A.Smith și susținut de D.Ricardo. În viziunea lui J.S.Mili *numai liberul schimb bilateral* bazat pe convenții internaționale poate fi avantajos.

Actualizând exemplul lui D.Ricardo, economistul francez **Michel Didier** îl prezintă astfel: două țări, Nord și Sud, sunt capabile, ambele, să producă două produse - mașini și confecții. Dar starea tehnicii și pregătirea forței de muncă sunt mai avansate în Nord, ceea ce permite ca pentru a fabrica o mașină să fie necesare 80 de ore de muncă în Nord și 120 ore în Sud, iar pentru a țese în produse un lot de textile (îmbrăcăminte) să fie necesare 90 ore în Nord și 100 ore în Sud. Nordul care beneficiază de o tradiție industrială și de muncitori calificați este superior Sudului în producerea ambelor produse. Dar interesul general, se spune, este că Nordul să producă mașini, iar Sudul confecții, schimbând în mod liber, o parte din producția lor. Această teorie a avut o largă recunoaștere și utilizare în știința economică. Ea a fost supusă și unor analize critice și unor completări și dezvoltări.

În acest cadru, un loc aparte îl ocupă *teoria dotării diferite cu factori de producție*, formulată de economiștii suedezi **Eli Heckscher** și **Bertil Ohlin**, după care țările se specializează în producția acelor bunuri pentru care dispun de factori de producție, iar schimburile internaționale sunt îndeosebi schimburi cu factori mai rari de producție. Pe această bază, conform acestei teorii, are loc o *egalizare a prețurilor de producție* și o tendință de egalizare a prețurilor factorilor de producție. În 1948 **P.Samuelson** ajunge la concluzia că egalizarea prețurilor factorilor de producție este nu numai posibilă și probabilă, ci și *inevitabilă*, dar uniformizarea nu elimină producția unei mărfi, întrucât nici o țară nu se specializează complet.

Un punct de vedere diferit a formulat economistul român **Mihail Manoilescu** în lucrarea sa *Teoria protecționismului și a schimbului internațional* (1929), la baza căruia a fost pusă *distincția între câștigul național și individual*, precum și *calitatea muncii*, exprimată prin *productivitatea* acesteia. În viziunea lui M.Manoilescu, câștigul național este dat de valoarea nou-creată într-o ramură de producție, iar câștigul individual de profitul realizat de întreprinzător, acestea nefiind identice.

Punând la baza analizei productivitatea muncii sociale medii, el afirmă că în timp ce în țările agricole majoritatea populației lucrează cu o redusă productivitate a muncii, iar o mică parte de muncitori activează cu productivitate relativ mai mare, în țările industriale o mică parte a populației lucrează cu o productivitate scăzută în agricultură și, dimpotrivă, marea majoritate a populației activează cu o productivitate sporită a muncii în alte ramuri ale economiei naționale. Această

diversitate își găsește expresia sintetică în media productivității muncii, care depășește în țările industriale foarte substanțial media productivității muncii din țările agricole. De aici, el desprinde concluzia că în comerțul internațional în cele două categorii de țări se realizează un *schimb inegal* și un efect de dominație.

În viziunea lui J.M.L. Keynes comerțul exterior exercită o influență importantă asupra creșterii economice. Incluzând acest factor în modelul macroeconomic al echilibrului, el a formulat următoarea egalitate:

în care venitul național (V), determinat ca masă a produselor înmulțite cu prețurile lor, este egal cu suma cheltuielilor de consum (C) și investițiilor, la care se adaugă exporturile (E) și se scad importurile (X).

Primele două elemente (C+I) reprezintă cererea internă (A), iar ultimele două (E și X) - cererea externă netă (B). Deci:

$$V = A + B \quad (2)$$

în cazul B reprezintă excedentul exporturilor asupra importurilor de bunuri și servicii.

Soldul B va fi totdeauna egal cu decalajul (soldul) dintre venitul național (V) și partea acestuia care este absorbită de cererea internă:

$$B = V - A \quad (3)$$

Un sold negativ ar indica o situație în care cererea internă depășește venitul național.

Dacă se pornește de la ideea că venitul național este egal cu consumul (C) și economiile (S):

(4)

rezultă că o balanță (un sold) extern pozitiv va fi egal cu excedentul economiilor asupra investițiilor:

(5)

În funcție de natura soldului respectiv, care se concretizează în balanța de comerț exterior, se pot contura *mai multe posibilități*.

Un surplus al exportului asupra importurilor poate fi finanțat prin rezervele (de aur sau devize) ale țării debitoare transferate către creditor, sau prin acordarea unui credit din partea creditorului.

Fie AR, volumul rezervelor transferate și T împrumutul țării cu surplus asupra țării cu deficit: acest T indică întregul transfer nemonetar, adică întregul transfer de titluri de creanță sau de proprietate:

$$B = \Delta R + T \quad (6)$$

Ecuatiile echivalente (3, 5 și 6) pun în evidență echivalentele macroeconomice:

Aceste ecuații explică, de fapt, agregatele economice principale. Atunci când dezechilibrul extern se acoperă prin transfer de rezerve (R), aceasta poate avea incidență asupra cantității de monedă. Dacă nu au loc transferuri, aceste variații sunt „sterilizate”. Transferurile de titluri (obligațiuni, acțiuni), atunci când sunt libere, sunt determinate de decalajele internaționale ale randamentelor. Ele vor depinde, deci, în același timp de ratele dobânzii în țara respectivă și de cele din afara țării. Dacă însă nu are loc transfer de rezerve, deci $B = T$, atunci va fi necesar ca rata dobânzii să fie mai mare pentru a reține sau atrage capitalurile de pe piața externă.

Accentuarea interdependenței dintre economiile naționale, înmulțirea greutăților cu care se confruntă economia mondială, adâncirea decalajelor dintre țări ridică noi probleme în domeniul comerțului internațional.

La etapa actuală specialiștii în comerțul internațional nu mai acceptă în unanimitate explicațiile generalizatoare bazate numai pe avantajul absolut a lui A.Smith, numai pe avantajul relativ a lui D.Ricardo, numai în înzestrarea cu factori naturali de producție - modelul H-O-S - ci caută explicații mai convingătoare pentru problemele tot mai complexe care decurg din amplificarea comerțului internațional.

O anumită încercare de sinteză între opinii diferite au efectuat-o economiștii francezi **B.Lassudin-Ducane** și **J.L.Mucchieli** (1987, 1991). Ei pleacă de la ideea că ia baza comerțului internațional stau *numeroase cauze*. Dacă bunurile care se schimbă pe piața mondială ar fi identice, atunci comerțul internațional nu ar avea rost. În opinia acestora, la baza comerțului internațional stă „*cererea de diferență*”, fie că este vorba de schimbul de produse de bază (materii prime) pe produse prelucrate (manufacturate), fie că este vorba de schimbul intraramuri, respectiv de produse similare (industriale), dar *nu identice* (sortimente diferite). În acest ultim caz, ei vorbesc despre *diferențiere verticală* (de exemplu, poșete din piele naturală și poșete din piele sintetică) și de *diferențiere orizontală* (poșete din piele naturală, dar de culori diferite).

Luând în considerare cele mai recente concepții despre comerțul internațional economistul francez **Alaino Samuelson** ajunge, recent (1991) la concluzia că diferențele și asemănările sunt doi factori fundamentali ai expansiunii comerțului internațional. Ei se combină în grade diferite după produsele și economiile luate în considerare. Diferențele de costuri comparative și în dotarea cu factori de producție rămân repere fundamentale pentru schimburile dintre țări cu un nivel de dezvoltare inegal și pentru produsele primare. Dar comerțul contemporan este tot mai puțin ricardian în măsura în care el este guvernat de gradul de disponibilitate și de cererea de diferență, adică

de factorii care se raportează numai în mod secundar la costuri și în principal la elemente calitative. Comerțul nu mai este, de asemenea, decât foarte parțial neoclasic, adică un comerț de concurență pură, în măsura în care el este dominat de politicile statelor și de strategiile firmelor transnaționale.

Cele mai importante schimbări care se impun în prezent și în viitorul previzibil în teoria comerțului internațional și în politicile economice comerciale sunt legate de trei componente majore ale lumii contemporane, și anume:

- integrarea economică zonală și regională;
- expansiunea spectaculoasă a companiilor trans- și multinaționale;
- agravarea decalajelor economice și a subdezvoltării, pe fondul creșterii rapide a populației globului pământesc și continuării poluării lui.

Reconstrucția teoriei despre comerțul internațional este necesară, în principal, datorită schimbărilor structurale intervenite în economia mondială, dar și datorită restricțiilor care decurg din caracterul limitat al resurselor și a presiunilor social-politice care au loc în scopul apărării drepturilor omului. Toate acestea condiționează instaurarea unei noi ordini internaționale, compatibilă cu dezvoltarea tuturor popoarelor lumii și supraviețuirea umanității.

În acest context nou, nu mai pot fi abordate și rezolvate în mod corespunzător problemele comerțului internațional, dacă ele sunt rupte de celelalte laturi ale economiei și societății.

Abordarea conceptului» Concurența constituie unul din fundamentele economiei de piață. Ea reprezintă o *confruntare deschisă, o competiție* între producători-vânzători pentru atragerea consumatorilor, cât și între cumpărători pentru a avea acces la bunurile dorite.

În lupta de concurență apare raportul de forțe dintre agenții economici atât în procesul de creare a bunurilor materiale și a serviciilor, cât și în sfera de desfacere a acestora. Cei competitivi sunt avantajați și câștigă, iar cei ineficienți în activitate pierd, fiind scoși din afacere, fal intentează.

În funcție de mijloacele folosite de concurenți, în raport de respectarea legislației și a normelor de desfășurare concurența poate fi: loială și neloială.

Concurența loială presupune respectarea discriminatorie și de către toți participanții la tranzacții a reglementărilor juridice, a „regulilor jocului concurențial”. Concurența neloială este incriminată de lege deoarece sunt încălcate normele de derulare a tranzacțiilor și afectate interesele concurenților loiali și ale consumatorilor.

Pe parcursul avansării economiei de piață conținutul concurenței a cunoscut diferite interpretări.

Primii autori clasici **A.Smith, D.Ricardo** ș.a. au crezut, sincer, că pentru a stabili o situație de concurență, era suficientă realizarea unui regim juridic de libertate, adică înlăturarea reglementărilor etatiste sau corporative. Prin urmare, acordarea privilegiilor unor categorii de producători asigură menținerea situației de concurență perfectă, fără dificultăți.

În perioada secolului al XIX-lea au apărut monopolurile. **S.Sismondi, P.Proudhon** ș.a. gânditori economici au demonstrat, pe la mijlocul acestui secol, că constituirea și funcționarea monopolurilor conduce la eliminarea concurenței perfecte.

K.Marx a analizat două forme de concurență: *a)* concurența în interiorul unei ramuri și *b)* concurența între ramuri. Prima duce la formarea valorii de piață a bunurilor noucreate, iar a două - la formarea prețului de producție și a ratei mijlocii a profitului.

Concurența, ca noțiune economică, a fost explicată prima dată de unul din precursorii doctrinei neoclasice **A.Cournot** pornind de la analiza monopolului, prin sporirea treptată a numărului de ofertanți. El afirma că cantitatea produsă de un producător este prea mică față de cea produsă de toate celelalte firme pentru a afecta în mod perceptibil prețul sau pentru a admite ori a adopta strategia prețului de către o firmă. Mai târziu, **J.Bates Clare** a arătat că trebuie împiedicați concurenții cei mai puternici să se abuzeze de forța lor, cu care puteau înlătura libera concurență. El era convins că „laisser-faire” nu putea singur să conducă la un asemenea rezultat și s-a pronunțat pentru o concurență „organizată”.

Unul din fondatorii gândirii neoclasice **W.S.Jevons** a adus explicații suplimentare, introducând în modelul concurenței curbele de indiferență și cele de consum, precum și supoziția omogenității produselor.

Pe baza acestor contribuții **L.Walras** a folosit termenul de *liberă concurență*. După părerea lui **J.A.Schumpeter**, concurența liberă oferă un model care presupune că sistemul economic funcționează prin voința fiecărui agent economic în scopul de a maximiza avantajul său net (satisfacția sau venitul monetar) cu ajutorul încercărilor de adaptare optimă a cantităților de produse ce trebuie cumpărate și vândute.

Spre deosebire de **L.Walras**, care considera concurența liberă ca fiind omnipotentă, omniprezentă și în mod ideal rațională și că devierea de la acest model s-ar datora așa-numitei fricțiuni existente în sistemul economic, **A.Marshall** înlătură toate rămășițele de lucruri inutile pe care le considera neesențiale în cadrul schemei sale teoretice. El folosește noțiunea de *libertate economică* mai degrabă decât concurență și se abține de a defini în mod riguros noțiunea de concurență. În același timp, el acordă o atenție deosebită problemei multitudinii firmelor și felului în care ele cuceresc așa-numitele piețe speciale de bunuri și servicii - automobile, petrol, metale neferoase ș.a. - pregătind într-o anumită măsură trecerea la un alt tip de concurență, la cea imperfectă.

La polul opus față de ideile expuse s-au situat postkeynesiștii **P.Sraffa** și **J.Robinson** care au căutat să releve faptul că monopolul ar constitui regula, iar concurența doar excepția. Această viziune a creat o spărtură importantă în sistemul de gândire economică și în metodologia de lucru tradițională privind analiza structurii economiei de piață contemporană.

Cu toate încercările neoiiiberalilor **W.Eucken**, **W.Ropke**, **F.Hayek** ș.a. de a aduce în sprijinul teoriei clasice a concurenței perfecte, treptat ea a fost înlocuită cu teoria concurenței monopoliste elaborată de **E.H.Chamberlin**. În viziunea lui, în condițiile existenței monopolurilor, lupta de concurență nonmonopolistă se desfășoară pe un plan larg în economie între aria monopolistă și aria nemonopolistă, între oligopoluri (mari firme care intră în concurență fie în cadrul aceluiasi produs omogen (oțel, aluminiu ș.a.), fie în cadrul produselor strâns substituibile (automobile, televizoare ș.a.) și între întreprinderile mici și mijlocii ce fabrică produse diferențiate substituibile.¹

Concentrarea producției într-un număr redus de mari întreprinderi, precum și apariția și avântul rapid al oligopolurilor naționale și multinaționale, au fost de natură să atragă atenția multor economiști, unii dintre ei precizând că economiile naționale vor fi ulterior pur și simplu sufocate, iar concurența înlăturată din viața economică. De exemplu, **J.K.Galbraith** sublinia că oligopolul este forma apropiată comportamentului piețelor industriale din Statele Unite și că oligopolul reprezintă forma conducătoare de piață (ruling market form) în economia modernă. De asemenea părere era și Joe B. Bain care sublinia că există o tendință generală potrivit căreia structura dominantă a economiei americane este dată de următoarele poziții: concentrarea producției la un număr mic de firme; reducerea la un mic număr de cumpărători a piețelor de bunuri de mijloace de producție; diferențierea producției pentru aproape toate bunurile de consum și pentru un număr de bunuri de mijloace de producție; răspândirea mare a oligopoluri lor și oligopsonurilor (mulți vânzători de putere mică și un cumpărător) în multe ramuri. Și după părerea lui concurența perfectă și monopolul sunt în esență, mai degrabă, cazuri speciale, iar oligopolul reprezintă cazul general.

Concepțiile lui J.K.Galbraith și J.S.Bain au fost împărtășite de **A.A.Berle**, **G.C.Means** și alți economiști.

În ciuda credinței generale potrivit căreia concurența se află în declin, vestitul economist **George J.Stigler** afirma că aceasta este, în parte, o ficțiune și, în parte, un simptom al creșterii sensibilității de a pleca de la comportamentul concurențial perfect.

¹ Citat după A.Iancu „Tratat de economie”. Vol.3. București, Editura Expert, 1992, pag.40

În ultimele decenii ale secolului XX concurența n-a încetat în țările cu economie de piață, cu toate că a sporit puterea economică a marilor întreprinderi, s-a extins numărul lor și a crescut puterea corporațiilor multinaționale. Se precizează că, pe de o parte, această categorie de firme mari acționează numai în anumite ramuri, pe de altă parte, concurența, fie și imperfectă, continuă să se manifeste și în cazul oligopolurilor, îndeosebi ca urmare a liberalizării fluxurilor internaționale de mărfuri și de capital. La toate acestea se mai adaugă și alte câteva fapte de mare importanță ce contribuie la creșterea concurenței.

În primul rând, în toate țările cu economie de piață s-a creat și perfecționat un cadru legislativ antimonopolist care frânează procesul de monopolizare și înlătură tentativele prin fuziuni, înțelegeri oficiale și secrete și alte acțiuni monopoliste ale firmelor care au ca scop controlul ofertei și al prețurilor.

În al doilea rând, în toate țările cu economie de piață se desfășoară un amplu proces de constituire și dezvoltare a întreprinderilor mici și mijlocii. De exemplu, în Japonia în anul 1986 cele 6,5 milioane întreprinderi mici și mijlocii au reprezentat 90% din numărul total de întreprinderi. În Republica Moldova în 2005 ponderea întreprinderilor mici și mijlocii în totalitatea întreprinderilor a constituit circa 25%. Tendința de extindere a acestei categorii de întreprinderi în cele mai diverse ramuri are loc în toate țările, ceea ce lărgeste spațiul regenerării liberei concurențe.

În al treilea rând, se manifestă un interes crescând atât din partea unor forțe politice, cât și din partea statului de a încuraja și proteja din punct de vedere economic menținerea și dezvoltarea întreprinderilor mici și mijlocii. Ele sunt sprijinite pe liniile cadrelor în instituții speciale, managementului, marketingului, acordării de credite avantajoase garantate de stat, reducerii impozitelor, acordării de asistență în domeniile muncii, gestionării, finanțării. Întreprinderile mici și mijlocii își demonstrează importanța și prin faptul că sunt relativ ușor adaptabile la cererile pieței, sunt mai receptive și mai mobile la reînnoirea produselor și la aplicarea inovărilor.

Toate aceste fapte și tendințe menționate creează cadrul general favorabil de manifestare a concurenței loiale între ofertanți în eforturile lor de a atrage cumpărători. De altfel, în pofida existenței unor tendințe naturale de concentrare și centralizare a producției, mai ales în anumite ramuri cu tehnologii sofisticate, unde sunt necesare investiții mari,

există totuși numeroși factori de frânare a unor asemenea tendințe. Anume aceste procese contradictorii fac ca structura piețelor contemporane din țările industrial avansate să se prezinte ca un imens mozaic.

Dacă în cadrul acestui mozaic vom lua în considerare și economiile țărilor aflate în procesul de tranziție spre economia de piață, inclusiv și Republica Moldova, tabloul se va completa cu sectoare caracterizate printr-un grad diferit de concentrare și centralizare a producției și a piețelor de desfacere.

Formele concurenței contemporane. Gradul diferit de monopolizare a producției și a pieței face posibil să se împletească sectoarele unde acționează concurența perfectă cu sectoarele unde acționează concurența imperfectă.

În condițiile în care sunt structuri diversificate ale piețelor, precum și interese contradictorii și rivalități ale întreprinderilor și oamenilor de afaceri trebuie evidențiată existența a două forme principale de concurență contemporană:

a) *concurență liberă* - perfectă, ce are loc între mai mulți agenți economici cu o distribuție relativ egală, în ceea ce privește puterea lor economică pe piață;

b) *concurență imperfectă* realizată de diferite tipuri de monopoluri.

Dintre acestea amintim: a) în funcție de interesele ofertanților: *concurență monopolistă; concurență oligopolistă; concurență de monopol;* b) în funcție de interesele cumpărătorilor: *concurență de tip oligopol și concurență de tip monopson.*

În prezent în nici o economie de piață nu există numai elemente de concurență perfectă sau, dimpotrivă, numai de concurență imperfectă. Într-o economie de piață reală funcționează sectoare, piețe sau segmente de piețe mai mult sau mai puțin extinse (agricultură, servicii, mica industrie ș.a.) în care lupta de concurență se desfășoară în deplină libertate, nefiind stingherită nici de prezența monopolurilor și nici de intervenția statului. Pe de altă parte, în aceeași economie de piață există sectoare, piețe și segmente de piețe în care apare puterea monopolistă cu modul specific de funcționare.

Așadar, există două tipuri de modele ale căror mecanisme de funcționare diferă, tocmai din cauza condițiilor concrete în care ele sunt puse să funcționeze. În tabloul ce urmează redăm în mod sinoptic

condițiile comparative ce definesc cele două forme de concurență - perfectă și imperfectă.

Concurența perfectă

1. Atomicitatea pieței: presupune un număr mare și de putere mică de producători (ofertanți și cumpărători, fiecare din ei având dimensiuni neglijabile în raport cu dimensiunea pieței, ceea ce face ca nici unul să nu poată controla sau influența piața (oferta și prețul).

2. Omogenitatea produselor: toate întreprinderile produc același produs, fără a exista diferențe de calitate sau alte caracteristici.

3. Libertatea intrării în ramură: nu există nici o barieră tehnologică, economică, financiară, juridică ș.a. de intrare în ramură a noilor agenți economici sau de ieșire, precum și pe piață.

4. Transparența perfectă a pieței: toți participanții sunt perfect informați în legătură cu natura, calitatea și prețul produsului.

5. Mobilitatea perfectă a factorilor de producție: forța de muncă și capitalul se deplasează rapid și fără restricții sau fricțiuni către acele ramuri unde se pot obține cele mai mari avantaje. Capitalul părăsește ramura unde se înregistrează pierderi și se mută în ramuri unde se realizează profit maxim, iar forța de muncă părăsește locul de muncă unde se realizează salarii mici și condiții proaste de muncă, îndreptându-se spre locurile de muncă și ramurile cu salariile cele mai mari și cu condițiile cele mai bune de muncă.

Concurența imperfectă

1. Unicitate și gigantism: existența unei firme sau a unui număr redus de firme mari și foarte mari care ocupă în exclusivitate sau o parte importantă a cantității producției și vânzării unui produs, fapt ce face posibilă controlarea pieței ori impunerea unor condiții de vânzare.

2. Produse diferențiate: deși într-o ramură (produs) pot exista un număr mare de firme, fiecare produce însă un anumit tip, dimensiune sau calitate de produs pentru a o deosebi de celelalte firme.

3. Bariere de intrare: în special de natură tehnologică, comercială, economică și financiară, O nouă firmă nu poate să producă un produs competitiv dacă în ramură există întreprinderi monopoliste foarte mari ce realizează produsul respectiv cu costuri reduse.

4. Incompletitudinea informației asupra prețului, costului produsului, organizării pieței, fapt ce nu poate satisface cerințele curente și de viitor ale agenților economici.

5. Prezența fenomenului de inerție și de fricțiune în domeniul factorilor de producție, aceasta constituind o discrepanță față de fluiditatea cererii și ofertei din domeniul produselor și serviciilor. Caracterul specializat al capitalului fizic și al forței de muncă dă rigiditate factorilor de producție.

În economiile contemporane sunt prezente ambele categorii de condiții, ele acționând fie în mod izolat, fie într-o anumită combinație.

În condițiile concurenței perfecte, economia, în ansamblu, funcționează cu eficiență maximă prin obținerea rezultatelor optime atât de producători, cât și de consumatori. Producătorii obțin rezultate optime acționând nu asupra prețului, ci asupra reducerii costurilor de producție. Consumatorii își satisfac nevoile crescânde prin modificările în cererea produselor, provocate de mai mulți factori, printre care și de informațiile privind modificările prețurilor bunurilor și serviciilor la producători.

În condițiile concurenței imperfecte prețul nu mai este stabilit, în mod exogen, prin jocul liber al forțelor pieței, ca în cazul concurenței perfecte, ci este fixat, împreună cu volumul producției, de însăși firma producătoare. Prin urmare, o firmă pusă în situație de a fi monopolistă trebuie să fie singura care oferă bunuri pe piață fără alți producători concurenți, iar bunurile să nu fie substituibile.

Așadar, economia de piață contemporană funcționează în condițiile acționării a două forme de concurență: perfectă și imperfectă, înlăturarea concurenței imperfecte în favoarea concurenței perfecte, sau invers, ar fi un lucru nu numai nereal, ci și dăunător din punct de vedere practic întrucât la etapa actuală concurența a devenit mai dură și mai eficientă, stimulând progresul tehnic și progresul economic în ansamblu.

Dar ceea ce se poate de precizat este faptul că împletirea elementelor celor două forme de concurență ne permite să constatăm că concurența contemporană este o *concurență mixta*. Așa cum economia contemporană este o economie mixtă, la fel și concurența în cadrul acesteia are un caracter mixt.

Definire și delimitări. Economia națională contemporană este o economie mixtă. În componența ei coexistă și se influențează reciproc două sectoare principale de activitate economică: unul privat și altul public.

În literatura de specialitate este cunoscută o varietate de înțelesuri a expresiei „sector public”. Această varietate are ca obiectiv distincția între sectorul public și cel privat, fapt care conduce la analiza conceptelor *public* și *privat*

Pornind de la criteriul fundamental *proprietatea*, în sens larg, sectorul public reprezintă „*ansamblul de întreprinderi publice și ale administrațiilor publice*” sau, într-un sens mai restrâns, „*ansamblul de întreprinderi în care statul exercită o influență preponderentă*”¹

Fondatorul neoinstituționalismului **John Kenneth Galbraith** definește sectorul public ca fiind „*sectorul care dispune de mijloacele și instrumentele politice pentru a controla societatea prin producție, prețuri, finanțe și administrație publică*”.

Conceptul de *sector public* aparține, în consecință, sferei interdisciplinare, iar utilizarea lui în sensuri mai restrânse se aplică la efectuarea unor anumite analize și studii sociale sectoriale.

De exemplu, în știința administrativă, prin sector public se înțelege „*totalitatea funcționarilor din serviciile și instituțiile publice*”.²

O reflectare a modului tradițional de abordare a sectorului public în administrația statală o regăsim și în determinarea acestuia ca „*activitate guvernamentală și consecințele ei*”.⁴ Această definiție se

¹ Dobrotă N. (coordonator). „Dicționar de economie”. București, 1999, pag. 420.

² Galbraith J.K. „Știința economică și interesul public”. București, 1982, pag. 112.

Parlagi A. „Dicționar de administrație publică”. București, 2000, pag. 128.

⁴ Lane J.E. „The Public sector”. London, 2000, pag. 16.

concentrează mai mult asupra aspectelor legislative și legitimității autorității decât asupra rolului economic al sectorului public.

O definiție caracteristică țărilor în tranziție la economia de piață, se conține în lucrarea autorilor **Allen B.** și **Tommasi D.** *Administrarea cheltuielilor publice*. În viziunea lor, sectorul public include, pe lângă ceea ce se înțelege prin *guvern* definit ca „*un grup de entități care, pe lângă îndeplinirea responsabilităților lor politice și rolului lor în reglementarea economică și socială, furnizează servicii publice de consum individual sau colectiv și redistribuie veniturile și bogăția*

într-o lucrare cu totul recentă² se propune delimitarea dintre sectorul guvernamental și sectorul public. În viziunea autorilor acestei lucrări, *sectorul guvernamental* include totalitatea instituțiilor administrației publice centrale și locale furnizoare de bunuri publice și implicate în procesul de alocare a venitului național, respectiv a transferurilor bugetare cu caracter social. *Sectorul public* mai cuprinde și acea componentă ce desfășoară activități cu caracter productiv sau financiar-monetar (inclusiv Banca Centrală) și care funcționează după regulile economiei de piață, dar aparțin, ca titlu de proprietate statului.

Abordările menționate descoperă caracteristicile esențiale ale sectorului public, ca subsistem al economiei naționale.

Cunoașterea conținutului și evoluției sectorului public are drept scop evidențierea modalităților prin care teoria macroeconomică poate fi extinsă și adaptată la analiza economică a intervențiilor publice, fie cele de nivel guvernamental sau al autorităților publice locale.

Pentru facilitarea demersului analitic să ne referim, mai întâi, la principalele categorii de activități economice ce fac obiectul acțiunilor publice:

- **Reglementarea:** instituțiile centrale reglementează și adoptă acte normative referitoare, printre altele, la obținerea și garantarea dreptului de proprietate;
- **Fixarea prețurilor** se realizează direct, prin intermediul taxelor, al impozitelor sau subvențiilor;
- **Crearea de bunuri și servicii publice**, de la lege și ordine până la educație și apărare;

¹ Allen R., Tommasi D. „Administrarea cheltuielilor publice”. București, 2002, pag.42.

² Moșteanu T., Stoian A. ș.a. „Factorii instituționali și influența acestora asupra dezvoltării economice”. București, Editura A.S.E. 2006, pag.80

- ***Menținerea monopolului*** asupra produselor și interes strategic: zahăr, tutun, băuturi spirtoase ș.a.

Aceste patru categorii de acțiuni au cel puțin două consecințe importante: sporirea veniturilor și a subvențiilor publice. Această constatare este relevantă de structura veniturilor, respectiv a cheltuielilor publice.

Veniturile publice = impozite și taxe + venituri din capital + venituri provenite din bunurile aflate în posesia statului + împrumuturi;

Cheltuielile publice = transferuri + cheltuieli realizate pentru susținerea politicilor publice + dobânzi + cheltuieli de capital.

Tendința actuală este ca, în economia de piață, întreprinderile publice să fie orientate spre comercializare și, atunci când este posibil, să producă profit. Pentru aceasta, ele trebuie să aibă autonomie de administrare și o structură corporatistă. Astfel, veniturile și cheltuielile lor nu pot fi supuse aceluiași principii de aprobare ca bugetul central, care trebuie să acopere numai tranzacțiile financiare ale acestor întreprinderi cu guvernul și nu și pe cele cu restul economiei țării.

Dincolo de sfera conceptuală a sectorului public, din perspectiva dirijării mai eficiente a acestuia, apar diverse probleme, printre care menționăm:

- Cum se poate determina optim-ul dintre sectorul public și sectorul economic privat?
- Ce proporție din resursele totale ale societății ar trebui lăsată la dispoziția guvernului pentru asigurarea consumului social și a acumulării?
- A câta parte din bunurile și serviciile publice sunt produse de sectorul public ?
- Ce parte din forța de muncă este utilizată în sectorul public ?
- Ce parte din mijloacele de producție se află în proprietatea publică ?

Fiecare dintre aceste întrebări necesită o analiză separată și detaliată. Ca o concluzie generală, se poate afirma că în delimitarea *public-privat* nu sunt importante numai manifestările sectoarelor public și privat în sfere diferite unde are loc alocarea resurselor, distribuția venitului, producția și angajarea forței de muncă, ci și opțiunea între două moduri diferite ale interacțiunii sociale: managementul birocrăției sau managementul profitului.

Atunci când se încearcă o delimitare a câmpului de intervenție publică se cere să mai fie luate în calcul următoarele două criterii:

- *delimitarea activităților de piață de cele nonpiață.* Acestea din urmă nu sunt gratuite. Ele antrenează un cost monetar, pe care consumatorul nu-l suportă în mod direct sau în totalitate. Spre exemplu, activitatea creșelor sau a piscinelor municipale. Dacă s-ar factura suma totală a cheltuielilor de funcționare ale acestora, foarte puțini utilizatori ar mai avea resursele necesare să beneficieze de aceste servicii. Astfel de servicii publice sunt puse la dispoziția populației prin finanțări specifice, în general de tip fiscal;

- *delimitarea instituțională între public și privat.* Este considerată ca fiind publică orice organizație care depinde de unul dintre eşaloanele de reprezentare națională. Se are în vedere faptul, că într-o societate democratică, poporul este cel care deține suveranitatea, pe care o transmite prin vot către diferite instanțe. Tot ceea ce nu presupune o astfel de transmitere ține de dreptul privat. Contrar acestei teze, ceea ce aparține de sectorul public nu este neapărat și nonpiață. Un exemplu este cel al asociațiilor paramunicipale, a căror finanțare este asigurată în cvasitotalitate prin subvenții publice.

Dubla delimitare privat/public, pe de o parte, și piață/nonpiață, pe de altă parte, dă naștere la patru categorii de activități economice:

- sectorul privat de piață, care grupează toate întreprinderile, fie că acestea sunt individuale sau societare. Aceasta este forma de producție cea mai evidentă în economia de piață, dar nu este singura;
- sectorul public nonpiață, adică administrațiile publice care includ toate organizațiile dependente de diverse niveluri de guvernare;
- sectorul public de piață, care grupează întreprinderile publice încadrate în furnizarea bunurilor și serviciilor de producție, dar a căror proprietate este deținută de către stat. Atunci când este vorba de societăți pe acțiuni, al căror capital este divizat în public și privat, problema care apare este de a cunoaște de la ce prag se va aprecia că este vorba de proprietate publică. Prioritatea în acest caz este de partea deținătorului pachetului de control de acțiuni;
- sectorul privat nonpiață corespunde administrațiilor publice. Aici activează asociații cu scop nonlucrativ, deoarece acestea angajează salariați, iar prin salariile care le acordă, ele participă de fapt la producție.

Necesitatea existenței și funcționării sectorului public constă în crearea și asigurarea cetățenilor cu bunuri și servicii de consum

individual sau colectiv. Extinderea sectorului public atât în țările industrial avansate, cât și în cele în curs de dezvoltare dovedește că piața nu poate funcționa de una singură. În prezent intervenția statului este legată de corectarea efectelor negative ale eșecurilor pieței, precum și de asigurarea mai bună a resurselor în economie.

Cantitativ vorbind toate măsurile de intervenție statală sunt reflectate de ponderea proprietății publice și a cheltuielilor bugetare în structura Produsului intern brut. În țările industrial avansate ponderea sectorului public în PIB constituie 20-25%, iar a cheltuielilor bugetare - 50-60%. În Republica Moldova ponderea cheltuielilor publice în PIB au sporit de la 20,4% în 1997 la 30,8% în 2000 și la 43,3% în anul 2004.¹

Factorii care determină creșterea cheltuielilor publice sunt de natură social-politică, militară, economică, demografică ș.a., acțiunea lor fiind de intensitate diferită de la țară la țară și de la o perioadă la alta. În ultima lor instanță, majoritatea covârșitoare a cheltuielilor bugetare se materializează în bunuri și servicii publice.

Bunurile publice. Sunt, de fapt, *orice bunuri care nu pot fi furnizate unei singure persoane, fie că este logic imposibil acest lucru, fie pentru că excluderea unuia sau a mai multor consumatori ar fi extrem de costisitoare.*

Ca urmare, noneiiminarea înseamnă că furnizorul sau proprietarul unui bun nu poate să rezerve utilizarea acestuia numai celor care sunt dispuși să plătească. Calculul economic asupra bunurilor publice este complicat, întrucât consumatorii nefiind tentați să contribuie la plata acestor bunuri pentru că ei știu că nu vor fi excluși de la folosirea lor. Totodată, prin indivizibilitate în consum se înțelege faptul că unui bun nu i se diminuează cantitatea necesară pentru alți consumatori. Prin urmare, el nu este concurențial pentru alți consumatori și deci costul marginal pentru un consumator suplimentar fiind nul. În așa fel nu se justifică raționamentele asupra prețului sau altor mijloace din punctul de vedere al alocăției optimale.

În situația nonrivalității, de îndată ce un bun este furnizat unei persoane, acesta va fi pus la dispoziția tuturor celor interesați, iar producătorul nu va trebui să-și asume costuri suplimentare, indiferent de numărul beneficiarilor.

În realitate, totuși, poate apărea problema aglomerărilor, apărută atunci când mai mulți consumatori încearcă să utilizeze același bun în același timp. Poate servi ca exemplu utilizarea străzilor sau a serviciilor polițienești.

¹ Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2005, pag.255,495

Rezultă, deci, că un *bun public pur* trebuie să întrunească două caracteristici: *noneliminare* și *nonrivalitate*. Spre deosebire de acestea, bunurile private nu trebuie să întrunească nici una, nici alta din caracteristicile menționate.

O problemă persistentă pentru majoritatea autorităților publice o constituie găsirea unei evaluări corecte a bunului public. Natura dificultăților reflectă faptul dacă, și în ce măsură, consumatorii cred că plata bunurilor publice va fi determinată de prețuirea lor legală.

Dacă consumatorii sunt puși în situația de a avea pentru bunurile publice prețuri fixe stabile, fără ca propriile lor evaluări să fie luate în considerare, atunci acestea ar putea influența costul final al bunurilor publice prin subevaluare sau supraevaluare a acestora la un moment dat. De exemplu, un consumator ce crede cu tărie în valoarea unui parc public are tendința de a-i exagera valoarea în speranța că acesta îi va asigura condițiile de realizare a dorințelor sale. În mod similar, cei ce se opun lărgirii unei șosele deja aglomerate i-ar putea diminua valoarea, sperând ca acest fapt să prevină efectuarea lucrării respective.

În ambele cazuri, evaluările sunt efectuate cunoscându-se faptul că autorii acestora nu vor fi obligați să plătească o sumă egală cu aprecierile realizate și nici nu vor exista sancțiuni pentru situațiile de incorectitudine.

Acest caz este, într-o oarecare măsură, similar cu problema călătorului ilegal (clandestin) - problemă ce apare atunci când oamenii au interes să nu lase să se vadă preferința pentru un bun public, în speranța că alții vor plăti pentru bunul respectiv. Chiar și cei care supraestimează folosirea bunurilor publice vor fi tentați să subestimeze bunurile pentru care trebuie să plătească. În ambele cazuri, stimulentele pentru spunerea adevărului lipsesc.

Prin urmare, evaluările date pentru bunurile publice pot fi false și pot conduce către furnizarea inefficientă a acestora. Dacă are loc o subestimare sau supraestimare a unui bun public, depinde de măsura în care consumatorii sunt tentați să-i subaprecieze sau să-i supraaprecieze valoarea.

Serviciile publice. Prin *serviciu public* se înțelege activitatea pe care funcționarii publici sunt obligați să o presteze în interesul celor supuși. Din punct de vedere a valorii de întrebuințare, serviciile publice sunt activități utile, destinate satisfacerii unei nevoi sociale.

La rândul lor serviciile publice se împart în *servicii publice* și *servicii de utilitate (interes) public*. Această delimitare constă în aceea că *serviciul public este prestat de o organizație statală*, iar *serviciul de utilitate publică este realizat de o organizație nestatală*.

Principiile de bază ale serviciilor publice sunt: continuitatea, egalitatea și mutabilitatea. Aceste principii sunt permanente și asigură recunoașterea activităților serviciilor publice, realizate de organizațiile statale sau nestatale. Este cunoscută și situația în care organizațiile mixte promovează servicii publice, întrucât în ele participă și statul, fie ca autoritate publică, fie ca persoană juridică.

În literatura de specialitate există următoarea clasificare a serviciilor publice: *servicii publice de legiferare*, *servicii publice juridice* și *servicii publice administrative*,

Serviciile publice se caracterizează prin faptul că ele satisfac nevoi de interes comun; prestarea lor este atributul exclusiv al autorităților publice deliberative; sunt supuse unui regim juridic reglementat de principiile dreptului public cu referire specială la dreptul economic public.

La acestea mai trebuie de adăugat și următoarele momente:

- intaneibilitatea serviciilor publice, care exprimă faptul că ele nu pot fi percepute de către potențialii utilizatori decât prin părțile tangibile evidențiate de aspectele facilităților acordate consumatorului;
- inseparabilitatea serviciilor publice, care constă în aceea că prestarea și consumul au loc simultan, prestatorul fiind parte componentă a serviciului respectiv. În cazul serviciilor publice cum sunt educația, ocrotirea sănătății, cultura, simultaneitatea prestării și consumului serviciului presupune și participarea consumatorului la prestarea acestuia;
- variabilitatea serviciilor este o caracteristică ce semnifică imposibilitatea repetării acestora în mod identic, de la o prestație la alta, ele depinzând de factorul uman prestator și de variabila timp.

În activitatea de prestare a serviciilor publice este necesar să se țină cont de următoarele principii:

- **eficiența** serviciului public, care presupune realizarea raportului optim între cost, cantitatea și calitatea serviciilor prestate;
- **echitatea** prestării este impusă de faptul că toți cetățenii se bucură de aceleași drepturi și toți trebuie să beneficieze, în aceeași măsură, de serviciile publice;
- **descentralizarea** serviciilor publice permite să se administreze ele însele, sub controlul statului, care le conferă personalitate juridică, permite constituirea unor autorități proprii și le dotează cu resursele necesare.

Evoluția sectorului public In Republica Moldova. Timp de peste 60 de ani, cât Republica Moldova s-a aflat în componența fostei URSS, aici, ca și în celelalte foste republici sovietice, au funcționat două sectoare economice: sectorul de stat cu o pondere în totalitatea economiei naționale de 70-75% și sectorul cooperatist-colhoznic, căruia îi reveneau 25-30%. Întrucât sectorul cooperatist-colhoznic era supus unui strict control din partea statului, se poate afirma că întreaga economie națională era o economie statală dirijată prin metode administrative. Întreprinderile din ambele sectoare nu dispuneau de proprie inițiativă, iar elementele de democrație declarate în statutele colhozurilor aveau un caracter pur formal.

Odată cu destrămarea Uniunii Sovietice și a proclamării independenței și suveranității, situația în Republica Moldova a început să se schimbe. Au fost inițiate, și treptat realizate, transformări cu caracter de tranziție la economia de piață. Esența tuturor transformărilor economice și sociale a constituit-o înlocuirea relațiilor socialiste de producție învechite cu noi relații de producție, relații caracteristice economiei de piață. Înlocuirea unui sistem de relații economico-sociale cu altul adecvat noilor cerințe a fost și rămâne a fi una din cele mai fundamentale probleme.

În componența sistemului relațiilor economico-sociale locul central în ocupă relațiile de proprietate. Ținând cont de acest lucru, conducerea „tânărului” stat moldovenesc de la bun început pe primul plan a pus problema reformării proprietății asupra mijloacelor de producție, inclusiv a pământului. Această problemă majoră a fost și continuă a fi soluționată prin deestatizare și privatizare a mijloacelor de producție. Majoritatea cetățenilor Republicii Moldova au devenit proprietari fie prin destatalizarea și privatizarea întreprinderilor industriale, de construcții, transport, comerciale ș.a., fie prin obținerea cotelor de terenuri agricole și a cotelor valorice în sectorul agrar. În prezent cea mai mare parte a locuitorilor Republicii Moldova sunt acționari ai diverselor societăți pe acțiuni, asociații și fonduri de investiții sau cotași ai sectorului agrar.

Datorită reformării proprietății de stat și a fostelor colhozuri, au apărut următoarele forme de proprietate:

- proprietate privată;
- proprietate publică;
- proprietate mixtă (publică și privată), fără participare străină;
- proprietate străină;
- proprietatea întreprinderilor mixte.

Numărul agenților economici ocupați în sectorul privat s-a majorat de la 80927 în anul 1998 la 128363 în 2005 sau cu 58,6%. Ponderea populației ocupate în sectorul privat a sporit de la 64,6% în anul 1997 a 68,8% în 2004.¹ Aceasta demonstrează că proprietatea privată în diferite forme de manifestare a devenit predominantă în economia națională a Republicii Moldova.

Proprietatea publică se subdivizează în proprietate de stat și proprietate municipală.

Din proprietatea de stat fac parte bunurile ce aparțin Republicii Moldova ca stat, cu drept de posesie, de folosință și de administrare.

Proprietatea municipală se constituie din averea organelor administrativ-teritoriale, mijloacele bugetului municipal, fondul locativ, încăperile cu altă destinație decât cea de locuit din casele fondului locativ, obiectele infrastructurii și alte obiecte ce realizează nemijlocit servicii comunale către consumatori.

Așadar, reformarea fostei proprietăți socialiste a condus la apariția și constituirea a patru noi forme de proprietate. Ponderea proprietății private în PIB a constituit în anul 2004 51,2%, proprietății publice - 30,3%, proprietății mixte - 4,4%, a întreprinderilor mixte și străine - 14,1%. Având în vedere că într-o economie de piață orientată social raportul optim între sectorul privat și cel public în structura PIB trebuie să fie ca 75-80 : 25-20%, în Republica Moldova mai sunt rezerve de largire a dimensiunii sectorului privat. Totodată, statul nu trebuie să cedeze pozițiile în ramurile și domeniile strategice ale economiei naționale. În caz contrar va avea de suferit securitatea economică și socială a țării.

¹ Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2005, pag. 77,274

² Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2005, pag.257

Conceptul. La prima vedere denumirea de economie socială de piață pare a fi o contradicție în termeni. A vorbi despre economie socială și raporta la principiile pieței, înseamnă a pune aceleași întrebări ca atunci când utilizăm sintagma de socialism liberal. Este la figurai spus, ca și cum am vorbi despre gheață fierbinte.

Și totuși, istoria dezvoltării activității economice a demonstrat că discordanța amintită nu este decât aparentă, că dirijismul se poate împăca cu liberalismul, că socialismul poate apela la piață, piața se poate dezvolta în cadrul unui anumit gen de plan. Totul e o chestiune de proporții. Și aceasta pentru motivul esențial, că indiferent de sistemul economic, oamenii continuă să producă, să vândă, să cumpere, să consume bunuri materiale și servicii, iar o autoritate centrală unică va trebui să coordoneze toate activitățile umane.

Noțiunea de *economico-social* înseamnă o totalitate de elemente, un sistem organic. Aceste elemente, nu pot fi decât *interdependente*, au *roluri diferite*, determinate de ponderea lor specifică în total cât și de tendința socio-politică căruia i se raportează.

Din asemenea considerente, *economia-sociala de piață poate fi definită ca o formă de activitate economică a cărui scop este punerea în legătură pe baza concurenței, a mecanismelor pieței libere cu progresul social al populației*. În esență economia socială de piață reprezintă un sistem economic contemporan construit după principiile liberalismului economic clasic „îmblânzit” și aplicat în varianta neoliberală. Valorile fundamentale ale doctrinei - proprietatea privată, libertatea economică, profitul ca motivație esențială a oricărei activități economice, libera concurență, piața ca instrument principal prin - care toate acestea se manifestă se păstrează. Însă la cele menționate s-a adăugat o nouă valoare fundamentală - *progresul social - ridicat la rangul de principiu*.

Mecanismul funcționării economiei sociale de piață se bazează pe o dublă reglare:

1. pe piață, cu pârghiile ei autoreglatorii;
2. pe intervenționism statal, ca suport și motivație în dublu sens:
 - a) de proprietar al sectorului public;

- b) de factor al suprastructurii cu rol-cheie în programarea macroeconomică. Rolul statului constă în asigurarea echilibrului global stabil, evitarea extrapolărilor în bogați și săraci, în asigurarea unei protecții sociale generale, raționale și permanente, unor condiții de muncă și viață decente și garantate.

Deci, economia socială de piață demonstrează că intervenția statului în economie nu contravine legilor pieței, că ea poate mări eficacitatea vieții economice, reduce risipa și riscurile, asigură securitatea socială.

Așadar, economia socială de piață este o variantă a economiei tradiționale de piață adoptată la cerințele noilor condiții de activitate umană.

La fondarea acestui tip de economie s-a ajuns ca urmare a unui îndelungat proces evolutiv și contradictoriu, de confruntare între teorie și practică. Ca teorie și sistem economic, ea are o anumită istorie și că numai înțelegerea la modul cel mai succint posibil a acestei istorii poate fi clarificat conceptul, cum, și-a făcut apariția, a prins rădăcini și sa integrat elementul social în tabloul jocului pieței libere.

Precursorii sistemului economiei sociale de piață au fost economiștii liberali care, deși au împărtășit ideile fundamentale ale doctrinei în care s-au manifestat, s-au văzut îndreptățiți să pună întrebări și să facă disidență. Dintre aceștia sunt de reținut John Stuart Mill în interiorul doctrinei liberalismului economic clasic, Leon Walras și Vilfredo Pareto în cadrul doctrinei neoclasice.

John Stuart Mill era convins că liberalismul constituie calea cea mai bună pentru progresul economic. Dar, utilitarismul liberal din tinerețe devine, spre maturitate, deschis reformismului și căutării armoniei economico-sociale. El s-a declarat partizan al unor reforme vizând *redistribuirea veniturilor, viața sindicală, democrația și justiția socială*.

J.M.Mill nu se simte descumpănit și neputincios în fața mizeriei și inegalității sociale. În scopul ameliorării situației el face apel nu la „mâna invizibilă”, ci la stat, în care vede un pedagog înțelept care poate învăța pe întreprinzători cum să-și utilizeze mai eficient resursele și care, prin impozite pe profit, pe rentă s-au prin crearea cooperativelor de producție, ar putea reduce diferențierea pronunțată dintre clase și tempera, astfel, tensiunea socială.

J.S.Mill a pus în discuție însuși fundamentul economiei de piață: *proprietatea privată*. Pentru prima dată în interiorul școlii liberale, disidentul Mill scrie că proprietatea este o instituție socială și nu un drept natural, că dreptul de proprietate *poate fi modificat pe calea legislației*. J.S.Mill s-a declarat dușman și a *dreptului de moștenire*. Moștenirea, considera el, este un stimul puternic pentru activitatea umană, dar, pentru moștenitori, fără nici un efort, ea le asigură o situație privilegiată în lupta pentru viață. Este necesară stabilirea „egalității la punctul de plecare” sau egalitatea șanselor, prin reducerea dreptului la moștenire.

Leon Walras deși rămânea convins, că libera concurență este cea mai profitabilă pentru orice economie, a avut și o poziție reformatoare. În primul rând, el a inspirat „*teoria bunăstării economice*” sugerând, calea prin care poate fi ridicat standardul de viață și *găsirea nivelului de prețuri care să acopere cererea cu oferta* și care astfel, să-i împace și pe producători și pe consumatori. Cel însărcinat cu această dificilă misiune trebuie să fie *statul*.

L.Walras s-a manifestat ca reformator și în problemele justiției sociale. Apără și motivează participarea salariaților la capitalul întreprinderilor, pledează pentru înființarea cooperativelor și lărgirea justiției în repartitia veniturilor. Pentru L.Walras, prosperitatea economică nu are valoare dacă nu este, în același timp, și prosperitate socială. „Trebuie - scrie el de elaborat o doctrină capabilă de a concilia liberalismul care asigură expansiunea producției cu socialismul care realizează mai multă justiție”. El argumentează că piața și concurența pot exista foarte bine și dincolo de capitalism, că drepturile de proprietate asociate pieței transcend capitalismului.

Vilfredo Pareto a argumentat ideea conform căreia eficacitatea și echitatea nu sunt unul și același lucru, că nu este suficient să produci bogăție pentru ca bunăstarea oamenilor să crească. *Este nevoie ca acest belșug să fie și echitabil împărțit, printr-o decizie socială*. Dacă la eficacitate nu se ajunge decât prin concurență și sarcina de a produce revine întreprinzătorilor, atunci cu repartitia trebuie să se ocupe puterea publică. Acesta trebuie să intervină și să opereze redistribuiri, „compensații”, pentru a realiza minimul de justiție socială.

În favoarea completării economiei de piață cu elementul social s-au pronunțat reprezentanți și altor doctrine economice.

Fondatorii. Conceptul de „economie socială de piață” a fost generat de economiștii neoliberali **Alfred Muller-Armack** (1901-1978), **Fridrich Böhm** (1895-1977), **Wilhelm Röpke** (1899-1966), **Walter Eucken** (1891-1950), **Ludwig Erhard** (1897-1977), **Von Hayek** (1899-1992) ș.a.

În lucrările lor ei au disociat economia liberă de piață de capitalism, legând-o, în plan teoretic și practic, de căi și modalități care privesc realizarea unui echilibru între profiturile stăpânilor mijloacelor de producție, pe de o parte, veniturile, condițiile de muncă și de trai ale salariaților, pe de altă parte. Promotorii economiei sociale de piață au luat în considerare impopularitatea capitalismului și interesul pentru dezvoltarea economiei țării, a unei mase mari a populației care trebuie cointerесată în mod corespunzător.

Alfred Muller-Armack considera că economia socială de piață nu ar fi altceva decât un liberalism al cărui disfuncții sunt corectate de intervenția statului în vederea păstrării valorilor civile. **Wilhelm Röpke** socotea că trebuie să ne amintim că capitalismul înseamnă nimic altceva decât o formă înrăutățită și deformată pe care a îmbrăcat-o economia în ultimul secol. Adevărata economie de piață și ordinea bazată de întrecere este cea care n-a fost capitalism. Orice om este membru al unei societăți în care își trăiește viața și își desfășoară activitatea, cu roade mai bune sau mai rele, după cum și societatea se îngrijește de el. Deci ***economia, prin natura sa, este socială, iar guvernarea implică și aplicarea unor programe sociale.***

Un alt neoliberal **Fridrich Böhm** contura conceptul de economie socială de piață cu un astfel de sistem economic care este în stare să asigure maselor largi ale populației - inclusiv celor incapabile de muncă - o existență omenească demnă și tuturor celor capabili de muncă posibilități corespunzătoare de activitate în condiții onorabile pentru om.

Abordând conținutul economiei sociale de piață prin prisma politicii neolibérale aplicate, ministrul federal de atunci al economiei și cancelarul de mai târziu al RFG, **Ludwig Erhard** explica că această politică tocmai de aceea este socială deoarece se îngrijește în procesul progresului îndelungat să realizeze influența cea mai bună în plan social, economic și politic asupra poporului în totalitatea sa, asupra consumului, a ridicării nivelului de trai.

Ludwig Erhard cu iscusință a scos din centrul fenomenului economic pe producător și a pus în locul lui pe *consumator*. Pentru

Ludwig Erhard, consumatorul - adică tot omul, de la cel mai sărac până la cel mai bogat - trebuie să fie servit în mod egal și eficient de economia socială de piață, considerată o economie a societății deschise, democratice care contribuie la asigurarea libertății bunăstării și demnității cetățenilor.

Încadrarea principiilor teoretice a economiei sociale de piață în politica statului german a influențat pozitiv asupra atenuării tensiunilor sociale și a realizării miracolului economic german.

Realizări și perspective. După cel de-al doilea război mondial imaginea Germaniei era tragică: era o țară în ruine. Orașele ajunseseră niște grămezi de moloz, nu funcționau sistemele de aprovizionare cu apă, cu electricitate, de transport în comun. Se instalase foametea. Totuși războiul nu a distrus tot. Orașele mici și satele au fost în mare parte cruțate.

Sub presiunea foamei, muncitorii erau gata să lucreze mai mult decât în mod obișnuit. Condiția era ca forța de muncă și echipamentele să fie puse în mișcare de un singur sistem de reglare: piața liberă; liberă, mai ales de intervenția masivă a statului.

Din aceste considerente sistemul economic al Germaniei a evoluat după al doilea război mondial, spre o economie socială de piață, care a renunțat, în egală măsură atât la tradiționalul „laissez-faire”, cât și la dirijismul etatist. Acest model asociază libera inițiativă individuală cu *principiile progresului social*. Legea fundamentală, Constituția, care garantează libertatea inițiativei individului și proprietatea privată, *subordonează aceste drepturi fundamentale* unor obligații sociale.

În aceste condiții statul german își asumă în primul rând, o funcție ordonatoare. El stabilește cadrul în care se manifestă mecanismele pieței. Problema de a ști cât și ce fel de bunuri de produs, cine va beneficia de acestea și în ce proporție este, în mare măsură, hotărâtă de piață. Mecanismele pieței funcționează în condițiile concurenței loiale.

Motorul economiei sociale de piață rămâne *obținerea profitului*. Dar acesta eșuează în activități nerentabile, cum sunt agricultura, transporturile ș.a. De asemenea considerațiunile de ordin social împiedică ca agricultura să fie în întregime supusă legilor pieței. Poșta federală și căile ferate fac parte din serviciile publice. Ele nu pot, prin urmare, să-și consacre activitatea numai obținerii profitului, ci trebuie

să satisfacă interesul general. Căile ferate trebuie, de exemplu, să practice tarife sociale, accesibile, iar poșta să funcționeze chiar și în satele cele mai îndepărtate, mai izolate.

Statul veghează asupra concurenței pentru ca acesta să nu provoace distorsiuni șocante din punct de vedere social. Principalele măsuri practicate în acest domeniu urmăresc protecția chiriei, plata unor alocații pentru chirii celor cu situație economică fragilă, încurajarea construcției de locuințe și modernizarea acestora. În unele domenii profesionale, unde acționează libera concurență legislatorul condiționează accesul la piață de anumite preocupări precise. Astfel, meseriașii și micii comercianți, trebuie să demonstreze în prealabil cunoștințe profesionale în domeniul dat înainte de a putea înființa o întreprindere sau deschide o prăvălie. Pentru alte activități profesionale, statul obligă la o pregătire specială și o anumită experiență (profesiuni medicale, juristconșulți etc.).

Eficacitatea economiei sociale de piață a permis lărgirea din ce în ce mai mult a sistemului de asigurări sociale care depășește cu mult simpla asigurare socială. El include sistemul de planificare, alocațiile familiare pentru fiecare copil, prime pentru economisiri, ajutor social pentru acei cărora acesta le este necesar, indemnizațiile acordate invalizilor ș.a. Ansamblul cheltuielilor publice și particulare consacrate prestațiilor sociale, constituie în prezent circa 1/3 din valoarea produsului național brut.

Realizarea practică a principiilor economiei sociale de piață au transformat Germania, într-un timp istoric relativ scurt, în una din cele trei mari puteri economice ale lumii contemporane cu un confort social pronunțat și decent pentru cetățenii ei.

Modelul german al economiei sociale de piață nu este singurul caz în peisajul contemporaneității. De cealaltă parte a lumii, experiența Japoniei reprezintă, de asemenea, o situație reprezentativă. Lipsa acută a unor resurse economice, un trecut istoric în care educația de samurai și-a spus cuvântul, o concepție deosebită despre familie și relațiile acesteia cu întreprinderea au dezvoltat în japonezi un spirit competitiv desăvârșit. Demnitarii postbelici ai Japoniei au înțeles că succesul reușitei ține de utilizarea cu maxim de eficiență a singurei resurse de care dispune țara din abundență - forța de muncă. Calea parcursă de societatea japoneză demonstrează că accentul a fost pus tot timpul pe angajarea la maximum a potențialităților creatoare, cointeresarea materială, perfecționarea mecanismelor pieței, rezolvarea

problemelor sociale. Rezultatele și aici sunt impunătoare. Întreaga activitate economico-socială se desfășoară nu în afara statului, ci dimpotrivă.

În aceeași direcție și cu aceeași semnificație pot fi exemplificate modelele economiei sociale de piață francez, scandinav, austriac, suedez. Dintre toate, experiența suedeză reține atenția nu numai prin reușita economică, dar și sub aspect social. Aici, în cel mai reușit mod se îmbină liberalismul în producție cu justiția socială. Apelarea la stat are loc nu din spirit etatisat, ci din nevoia de a găsi operativitate și finalitate măsurilor de creștere economică și de satisfacere tot mai deplină a nevoilor sociale ale populației.

Cunoașterea experienței țărilor cu economie socială de piață prezintă deosebit interes pentru Republica Moldova care și-a propus să creeze și ea o asemenea economie.

Însă făurirea noii economii într-o țară postsovietică se deosebește esențial de construirea acesteia în țările industrial avansate. De aceea, mai întâi este necesară o mică precizare. Dacă în așa state economia tradițională de piață constituită pe parcursul secolelor funcționa integral și se cerea, doar, ca prin intervenționismul statal să i se dea o pronunțată prioritate socială, apoi cu totul o altă situație avem Republica Moldova. Aici durată fondării noii economii este legată, în cel mai direct mod, de randamentul reformelor economice și sociale.

Economia socială de piață funcționează în cadrul unei anumite „ordine economică” și „ordine socială”. Cunoașterea conținutului acestor noțiuni este necesară pentru înțelegerea principiilor și mecanismelor realizării practice ale acestei forme de activitate economică.

Walter Eucken consideră că „ordinea economică” constă din totalitatea formelor în care are loc în mod concret conducerea procesului economic cotidian.

El este de părere că trebuie făcută distincția între „ordine economică” și „ordine a economiei”. Dacă „ordinea economică” este o realitate individuală dată, în care este vorba despre legătură și organizarea unor stări de lucruri concrete, apoi „ordinea economiei” este o ordine ce corespunde felului de a fi al omului și al lucrurilor, deci o ordine în care există măsură și echilibru, care înseamnă îmbinarea judicioasă a diversității într-un întreg.

„Ordinea economică” este noțiunea principală, ordinea reală a unei economii naționale, caracterizată prin raportul în care sunt folosite principiile economiei de piață și a economiei centralizate.

Heinz Lamperd înțelege prin „ordine economică” totalitatea reglementărilor în vigoare pentru suprastructura organizatorică a economiei naționale și pentru activitățile economice, ca și totalitatea instituțiilor responsabile pentru administrație, impozitare și configurația economică.

După părerea lui, noțiunea de „ordine economică” este folosită în literatură în două înțelesuri:

- a) instrumental și „fără valoare” în sensul ordinii reale, existente, a unei economii naționale; este vorba despre realitatea legislației economice;
- b) cu referire la valoare, în sensul unei idei de ordine, unei ordini dorite la care se tinde; este vorba despre o reprezentare ideală, un model.

Cu dublu înțeles este folosită și noțiunea de „ordine socială”^A. În sensul mai larg al cuvântului, noțiunea este identică cu aceea de ordine a societății și desemnează totalitatea regulilor în vigoare și a instituțiilor competente pentru construcția societății și pentru relațiile dintre membrii societății și grupurile sociale. În sensul mai îngust, prin „ordine socială” se înțelege totalitatea instituțiilor și normelor pentru reglementarea poziției sociale a indivizilor și grupurilor în societate, cât și pentru reglementarea relațiilor sociale fundamentate economic dintre membrii societății.

Decisivă este „ordinea economică”. De „ordinea economică” depinde cum se combină planurile și acțiunile individuale unele cu altele, cum se îmbină activitățile întreprinderilor și menajelor, care necesități sunt satisfăcute și care nu sunt satisfăcute, care sunt motivele, cum are loc conducerea procesului economic în general.

Sarcina „ordinii economice” este de a permite combinarea orelor de muncă disponibile ale tuturor oamenilor ocupați și ansamblului mijloacelor de producție materiale, astfel încât rezultatele activității economice să asigure necesitățile sociale în creștere.

Pentru ca „ordinea economică” să fie suficientă și să conducă rațional procesul economic general, este necesar ca toate formele individuale de ordine să se completeze reciproc prin aplicarea mecanismelor pieței concurențiale și prin implicarea limitată a statului.

Ansamblu] măsurilor de politică economică trebuie să îndeplinească sarcina de a menține sau de a produce o ordine economică funcțională, în care să aibă loc o conducere suficientă a activității economice.

La întrebarea cum este sau cum trebuie să fie condusă activitatea economică cotidiană, apare obstacolul din partea organizării politice și de drept constituțional. Cu cât autoritățile centrale conduc părți din ce în ce mai mari ale cotidianului economic al întreprinderilor și gospodăriilor, cu atât mai acută devine întrebarea: mai poate rezista democrația parlamentară? Nu este nevoie parlamentul să cedeze din ce în ce mai mult din funcțiile sale ce îi revin? Mai este, în cazul unei asemenea ordini economice, posibilă separarea puterilor în stat? De aceea, nu are sens a alcătui constituții în lumea contemporană, fără a lua în considerare „ordinea economică” existentă.

„Ordinea economică” se află în legătură apropiată cu ordinea societății. În funcție de „ordinea economică” este formată și articulată și pătura conducătoare a societății. În tipul de „ordine economică” al economiei *administrate centralizat*, conducătorii corpului administrației centrale joacă un rol hotărâtor, în timp ce în „ordinea economică” a economiei cu concurență loială aceștia lipsesc aproape cu desăvârșire. De aici rezultă un alt caracter și a „ordinii sociale”.

Crearea unei noi ordini economice în Germania avea ca scop asigurarea premiselor dezvoltării economice avansate și contribuirea la înfrângerea marii diferențieri dintre bogați și săraci. Mijlocul cel mai eficient pentru atingerea acestui scop este **concurența liberă**.

Concurența liberă condiționează funcționarea mecanismelor pieței. Însă, orice confruntare trebuie încercată, verificată. Este, deci, de înțeles că conducătorii de întreprinderi vor fi tentați să elimine concurența, fie prin înțelegeri între întreprinderile în competiție, fie prin fuzionarea firmelor. De aceea printre primele direcții în care a acționat guvernul german în constituirea economiei sociale de piață a fost cea a creării unei legi cu privire la carteluri. Aceste eforturi s-au concretizat în „Legea privind principiile administrării și ale politicii prețurilor” după reforma monetară din 24 iunie 1948. În anul 1957 a fost elaborată „Legea împotriva restrângerii concurenței”, care a fost ulterior considerabil perfecționată. Ea interzice acordurile și înțelegerile care aduc atingere funcționării pieței, împiedicând jocul concurenței. Oficiul Federal anti-cartel cu sediul la Berlin și serviciile analogice ale landurilor au datoria de a asigura respectarea acestei

reglementări. Anumite înțelegeri pot fi autorizate în cazuri excepționale, în măsura în care ele nu aduc prejudicii concurenței.

Prin libera concurență se poate realiza o socializare a procesului în producție și a profitului, fără a se afecta aspirația personală către performanță. O componentă esențială este cerința ca, în funcție de creșterea progresivă a productivității muncii, să se realizeze și o mărire corespunzătoare a salariilor.

Aplicarea măsurilor de politică economică a avut și are un profund caracter social. Acest fapt rezultă și din crezul lui Ludwig Erhard care a spus: „Nu voi precupeți nici un efort de a asigura ca roadele progresului economic să fie utilizate în folosul unor pături sociale cât mai largi și, în final, al tuturor păturilor poporului”.

Dacă statul eșuează în domeniul realizării măsurilor de politică economică, nici economia socială de piață nu poate reuși, întrucât „bunăstarea pentru toți” și „bunăstarea prin concurență” sunt doi poli inseparabili, primul desemnează scopul, iar al doilea - mijlocul de realizare a acestuia.

În economia de piață scopul întreprinzătorilor este obținerea *profitului*. Dar, rata acestuia diferă de la o ramură a economiei naționale la alta. Datorită acestui fapt, unele sectoare ale economiei germane n-au fost niciodată incluse în întregime în regimul economiei de piață, ca de exemplu agricultura și transporturile. Din ce cauză? Din cauza considerațiilor *de ordin social*.

Agricultura germană se dezvoltă sub o constantă și substanțială susținere statală. Finanțarea cheltuielilor pentru măsurile de politică agrară se efectuează din două surse principale: bugetul agrar federal (circa 70%) și bugetul agrar al Uniunii Europene (circa 30%). Ca urmare agricultura germană care numără aproximativ 660.000 gospodării, ocupând 1,2 milioane de lucrători, furnizează 90% din întreaga producție agro-alimentară necesară țării, participând cu circa 50 miliarde EURO la crearea P.I.B.

Fiecare lucrător din agricultura germană dă o producție care hrănește peste 66 persoane. Fiecare al șaselea lucrător din economia țării își are asigurat locul de muncă datorită existenței agriculturii: fie prelucrând materiile prime furnizate de această ramură de producție, fie activând pentru asigurarea factorilor necesari producției agricole. Agricultura cumpără produse industriale de 57 miliarde EURO, necesare activităților sale specifice. Diferența dintre cât dă și cât cere

agricultura, circa 7 miliarde EURO, o *asigură statul*, printr-un sistem specific de subvenții.

O pârghie importantă a politicii agrare germane o constituie *asigurarea socială* a agricultorilor și membrilor familiilor acestora. Bugetul federal participă majoritar la ajutoarele de bătrânețe (78,2% în 1980 și 78,4% în 2000) și, exclusiv, la finanțarea veniturilor de cedare a proprietății private asupra loturilor de pământ. Ca pondere urmează asigurările de boală, apoi cele de accidente de muncă.

În Germania poșta federală și căile ferate federale fac parte din serviciile publice. Prin urmare, ele nu pot să-și consacre activitatea numai obținerii profitului, ci trebuie să satisfacă interesul general. Căile ferate federale trebuie, de exemplu, să stabilească tarife sociale, accesibile tuturor categoriilor de călători, iar poșta să funcționeze și în localitățile cele mai îndepărtate care necesită cheltuieli de transport majorate.

Aportul social al statului se manifestă și în *veghearea asupra concurenței din spațiul locativ*. Principalele măsuri ale autorităților publice în acest domeniu se referă la protecția chiriașilor, plata unor alocații pentru chirii celor cu situație economică fragilă, încurajarea construcției de locuințe și modernizarea acestora, revederea și adoptarea întregii legislații în materie urbanistică.

În unele ramuri profesionale, unde are loc, de regulă, libera concurență, statul intervine în vederea verificării cunoștințelor profesionale în direcția dată, înainte de a putea înființa o întreprindere sau deschide o prăvălie. Pentru alte activități profesionale, statul obligă la o pregătire specială și o anumită vârstă (adică o anumită experiență). De exemplu, pentru profesii medicale, juristconșulți, consilieri economici și fiscali.

Avantajele economiei sociale de piață au permis lărgirea din ce în ce mai mult a sistemului securității sociale. Protecția socială este completă în mod deosebit pentru salariați. Fie că aceștia sunt bătrâni ori bolnavi, victime ale unui accident sau șomaj, loviți de falimentul întreprinderii lor ori dornici să se recicleze în alte profesii care oferă perspective mai promițătoare. Sistemul de asigurări sociale, confirmat prin lege, preia în cea mai mare măsură, amortizarea repercusiunilor financiare legate de activitatea profesională. În acest act nu este vorba de danii caritabile, ci de prestațiile pe care un stat, bazat pe solidarizarea cetățenilor săi, le asigură bunăstarea fiecăruia dintre ei. Muncitorii care depun o oricare activitate profesională varsă cotizații

pentru diverse genuri de asigurări sociale. în acest mod, ei au încrederea că vor dispune de cele necesare în caz de nevoie.

Sistemul german de asigurări sociale depășește; cum s-a menționat deja, cu mult simpla asigurare socială a muncitorilor. El include alocațiile familiale pentru fiecare copil, prime pentru economisiri, ajutor social pentru acei cărora acesta le este necesar, indemnizațiile acordate invalizilor de război ș.a. Ansamblul cheltuielilor publice și private, consacrate prestațiilor sociale constituie o bună parte din venitul național și este în continuă creștere.

Așadar, noul rol al statului în constituirea și dezvoltarea economiei sociale de piață constă, mai întâi de toate, în reglementarea strictă a concurenței și a securității forței de muncă, asigurarea ordinii monetare, stabilității prețurilor și a bugetului de stat, asigurarea securității cetățenilor. Datorită realizării măsurilor menționate Germania, de exemplu, a devenit una din cele mai avansate țări europene în ceea ce privește dezvoltarea economică și creșterea nivelului de trai a cetățenilor săi.

În sens larg, radicalismul cuprinde un ansamblu de idei și teorii de orientare reformistă și contestatară în raport cu gândirea economică convențională. În sens restrâns, radicalismul reprezintă un curent de gândire economică contemporan, care a luat ființă în deceniul al cincilea al secolului XX și s-a dezvoltat pe parcursul celei de-a doua jumătate a acestui secol.

Radicalismul n-a apărut pe loc gol. El a avut precursori, printre care pot fi menționați W.Sombart, S.Gasell și J.A.Schumpeter.

Economistul și sociologul **Werner Sombart** (1863-1941) în lucrarea sa *Capitalismul modern* (1900-1904) contesta caracterul obiectiv al legilor și categoriilor economice și adopta metoda istorică și psihologică în cercetarea fenomenelor și proceselor economice. El a scos la iveală efectele negative ale tehnicizării excesive și ale poluării mediului înconjurător asupra formării personalității și, respectiv, asupra sănătății oamenilor.

W.Sombart afirma că tipul economiei de piață liberă a fost treptat înlocuit printr-un tip de economie de piață mai complex, în care se manifestă o pluralitate a formelor de proprietate (privat-capitalistă, cooperatistă, de stat, mixtă). Existența unei pluralități a formelor de proprietate are efecte pozitive asupra micșorării discrepanțelor privind proprietatea și veniturile și, prin aceasta, asupra îmbunătățirii situației sociale.

Silvio Gesell (1862-1930), om de afaceri și reformator germano-argentinian, în lucrarea sa de referință *Originea economică naturală prin pământ liber și monedă liberă* (1916) pleda pentru eliminarea din economia de piață a arendei și a dobânzii, considerate venituri parazitare. Ordinea naturală nu se putea realiza, în opinia lui S.Gasell, fără anularea monopolului asupra pământului și asupra banilor, exercitat de proprietarii funciari și, respectiv, de deținătorii și intermediarii de capital. Pentru eliminarea arende, el propunea naționalizarea pământului, prin expropriere cu despăgubire, parcelarea și arendarea acestora de către stat în beneficiul țăranilor.

Joseph Aloisius Schumpeter (1883-1950) în lucrarea sa *Capitalism, socialism și democrație* (1942) ș.a. sublinia, că toate tipurile de piață se află în dezechilibru, datorită, în primul rând,

întreprinzătorului, descris drept figură centrală a sistemului economiei de piață. După părerea lui, nu orice persoană din ramurile economice dispune de calitatea de întreprinzător: pentru aceasta, el trebuie să fie un pionier care aduce inovații tehnologice sau organizatorice, respectiv, să creeze noi produse, noi piețe de desfacere, noi structuri de piață și noi metode de muncă.

Referindu-se la soarta economiei de piață, J.Schumpeter aprecia că aceasta ar fi capabilă să asigure, în continuare, o creștere economică substanțială. Cu toate acestea, el considera că economia de piață se afla într-o criză profundă, căreia nu putea să îi supraviețuiască pe termen lung.

Radicalismul propriu-zis a completat ideile precursorilor cu noi viziuni și concepții.

Avântul radicalismului în a doua jumătate a secolului XX se datorează, într-o măsură considerabilă, creșterii interesului pentru cercetarea unor fenomene apărute în economia mondială contemporană ca rezultat al *decolonizării politice* și al *globalizării economice*. În scopul analizei acestor noi procese și fenomene, precum și de reevaluare, dintr-o nouă perspectivă, a altora mai vechi, economiștii radicali au acordat atenție studierii următoarelor probleme:

1. genezei, naturii și căilor de depășire ale subdezvoltării economice;
2. raporturile dintre țările dezvoltate și cele în curs de dezvoltare privind fluxurile internaționale de mărfuri, capital, tehnologii și forță de muncă;
3. fluctuațiilor, crizelor și asimetriilor din economia mondială contemporană;
4. raporturilor dintre individ și societate, dintre grupurile sociale legate de repartitia veniturilor.

Curentul radical nu are un fondator unic, iar abordările teoretice sunt de proveniență diferită.

În țările dezvoltate printre reprezentanții radicalismului contemporan se numără J.K.Galbraith și L.Wallerstien din S.U.A., A.Emmanuel și J.Attali din Franța, G.Myrdal din Suedia și alții.

În țările în curs de dezvoltare s-au constituit veritabile școli naționale de orientare radicală, cum sunt cele din Brazilia (C.Furtado, J.de Castro), Argentina (R.Prebisch), Mexic (V.Urquidi), Egipt (S.Amin). Acest fapt a permis abordarea problematicii economice de pe poziția intereselor specifice acestor țări.

Economistul suedez **Gunnar Myrdal (1898-1987)**, laureat al Premiului Nobel pentru economie (1974), în lucrările sale *Teoria economică și regiunile subdezvoltate* (1960) și *Sfidaarea sărăciei*

mondiale (1970) s-a disociat de teoriile neoliberale privind comerțul internațional. În opinia sa, adoptarea unei politici comerciale liberschimbiste accentuează diferențele de prețuri și de productivitate dintre exporturile țărilor dezvoltate și ale celor în curs de dezvoltare în paguba ultimelor. Înlăturarea sărăciei din țările foste coloniale impune atât o largă cooperare economică și politică între statele lumii, cât și creșterea rolului organismelor internaționale specializate.

G.Myrdal aprecia că autoritățile statale au datoria de a asigura cele mai bune condiții posibile de educare, locuit, ocrotire a sănătății și asistență socială. În același timp, el a atras atenția asupra birocratizării crescânde a instituțiilor publice, pe care o atribuia manipulării unor obiective generale în favoarea unor interese de grup și individuale.

John Kenneth Galbraith, format sub influența instituționalismului a devenit, începând cu deceniul al șaselea al secolului XX, reprezentantul radicalismului nordamerican. În lucrările sale *Capitalismul american* (1950), *Societatea abundentă* (1958) ș.a., referindu-se la teoria liberală neoclastică privind libertatea de alegere a consumatorilor, J.Galbraith observă că interesele marilor întreprinderi și cele ale masei consumatorilor sunt diametral opuse în privința nivelului prețurilor, volumului producției și alocării resurselor materiale. În realitate, producătorii nu se află în slujba intereselor consumatorilor, ci exercită o influență tot mai puternică asupra opțiunilor acestora, ca și asupra societății în ansamblul ei.

J.Galbraith a supus unei aspre critici risipa din societățile bogate. Stimulând cu precădere ramurile economice rentabile, economia privată nu s-a arătat capabilă, consideră el, să satisfacă nevoile adevărate ale societății, în special în materie de asistență socială, locuințe și educație.

Răul Prebisch (1901-1987) și-a expus ideile radicaliste în lucrarea *Dezvoltarea economică a Americii Latine și principalele ei probleme* (1950). Potrivit opiniei sale, principalele cauze ale apariției și adâncirii fenomenului subdezvoltării sunt structurile necorespunzătoare din economia mondială și relațiile inechitabile din comerțul internațional. Pentru depășirea acestei situații, el propune industrializarea accelerată a țărilor în curs de dezvoltare, prin politici comerciale protecționiste și substituirea importurilor. Economistul brazilian **Ceiso Furtado**, autorul lucrării *Dezvoltare și subdezvoltare* (1966), consideră că structura economică a țărilor în curs de dezvoltare a fost deformată ca urmare directă a poziției lor dependente în schimburile internaționale.

În aceeași direcție și-au formulat concepțiile și alți economiști de factură radicală.

Necesitatea protecției. Sursele istorice afirmă că de circa patru milioane de ani oamenii transformă, prin intermediul muncii, „elementele” oferite de natură în produse materiale: obiecte de consum, îmbrăcăminte, locuințe, mijloace de transport ș.a. însă, transformarea naturii, care în prezent se realizează aproape numai prin intermediul tehnicii, a diverselor mijloace oferite de aceasta, are un caracter ambivalent - satisfacerea nevoilor umane fiind însoțită tot mai des de degradarea mediului înconjurător.

Afectarea mediului înconjurător își are rădăcinile în modul de concepere a activității economice, în nerespectarea celor trei legi obiective ale naturii formulate de savantul american Barry Commoner : 1) *Toate sunt legate de toate* (reflectând existența unei rețele de legături reciproce în sfera ecologică); 2) *Totul trebuie să ducă undeva* (subliniind faptul că în natură nu există „deșeuri”); 3) *Natura se pricepe cel mai bine* (stabilind valabilitatea că orice schimbare majoră introdusă de om este periculoasă pentru natură).

De aceea, în condițiile actualului nivel de dezvoltare economică și tehnico-științifică, exploatarea rațională și înalta valorificare a resurselor naturale trebuie să fie strâns legată de protecția mediului înconjurător. În plus, este necesar de ținut cont de faptul că poluarea și alte forme de degradare a mediului nu „recunosc” granițele statale și, ca urmare, nu se mențin în limitele spațiului țărilor care le-au generat, afectând și regiunile mai mult sau mai puțin apropiate, iar în unele cazuri, întreaga planetă (este îndeosebi cazul poluanților atmosferici). De asemenea, afectarea unei componente a naturii într-un anumit loc poate avea consecințe și în alte locuri sau chiar la nivel planetar (de exemplu, despăgubirile masive din Amazonia, experiențele nucleare ș.a.).

Toate cele menționate impun elaborarea și realizarea măsurilor de protecție a mediului înconjurător.

Abordări conceptuale. Noțiunea de *mediu înconjurător* este definită în literatura de specialitate sub mai multe aspecte. Savantul român Emil Racoviță a definit mediul înconjurător ca fiind „totalitatea înfăptuirilor, fenomenelor și energiilor lumești ce vin în contact cu o

ființă, de care depinde soarta acesteia și a căror acțiune provoacă o reacție în zisa ființă".

Într-o accepțiune mai modernă, Ștefan Vancea definește mediul înconjurător ca fiind „totalitatea condițiilor energetice, fizice, chimice și biologice care înconjoară o ființă sau grupurile de ființe și cu care acestea se găsesc în relații permanente de schimb”.²

În viziunea altor specialiști „mediul înconjurător este ansamblul factorilor ecologici (ambianța) în conjunctura cărora activitatea umană a provocat modificări profunde, de cele mai multe ori ireversibile”/

Silviu Negut ș.a. definesc mediul înconjurător ca fiind „totalitatea factorilor naturali și a celor creați prin activități umane care, în strânsă interacțiune, asigură menținerea echilibrului ecologic”,⁴

în literatura juridică și în reglementările existente din diferite state, precum și în unele documente ale instituțiilor internaționale se utilizează în același timp cu noțiunea de „mediu înconjurător”, expresiile de „mediu biologic”, „mediu ambiant” sau chiar „mediu uman”, ca variante ale acestuia, reflectând legăturile complexe dintre statutul social al omului și factorii politici, economici și culturali existenți în fiecare țară avându-se, totodată, în vedere dimensiunea acestei probleme pe plan mondial.

Se desprinde însă ca tendință generală, includerea în noțiunea de mediu înconjurător alături de elementele naturale și cele create de om, în interacțiunea și interdependența lor.

Pentru Comunitatea Europeană mediul înconjurător este definit ca fiind „ansamblul de elemente care, în complexitatea relațiilor lor, constituie cadrul, mijlocul și condițiile de viață ale omului, acelea care sunt, ori cele ce nu sunt resimțite”.

Această abordare pare a fi justificată, dacă avem în vedere că relația *om-natură*, înțeleasă în interdependențe organice între

¹ Ștefan Vancea „Curs de ecologie generală”, Iași, Editura Universității „Al.I.Cuza”, 1972, pag. 17

² Ibidem, pag. 18

³ N.Toniuc, N.Boșcalu, Al.Filipescu „Ocrotirea naturii în prezent și în perspectivă” în Revista „Ocrotirea naturii și a mediului înconjurător” nr,2/1975, pag. 126

⁴ Silviu Negut ș.a. „Geografie economică mondială”. București, Editura „Metior Press”, 2005, pag.290

⁵ Michel Prieur „Droit de Tenvironnement”. Paris, Dolloz, 1991, pag.2

elementele ce o compun, a constituit întotdeauna - și în prezent mai mult ca oricând - una dintre condițiile esențiale ale progresului societății omenești, determinând în ultimă instanță însăși calitatea vieții și nivelul de civilizație.

Evoluția preocupărilor de protecția mediului înconjurător.

Preocupările de protecția mediului înconjurător pot fi divizate în: *administrative* și *teoretice*.

Preocupări administrative. Ideea ocrotirii naturii a apărut încă din antichitate. Astfel, în anul 242 î.e.n., în Asia, împăratul indian Asoka a dispus pe bază de lege, protecția peștilor, animalelor terestre și a pădurilor. În imperiul ce-l conducea a înființat așa-numitele „Abhaya-rana”, teritorii care pot fi integral omologate cu actualele rezervații. Aproape după 1500 de ani, tot în Asia, marele han mongol Kibilay (1214-1294), pe imensul teritoriu ce-l stăpânea de la Oceanul Pacific până la Marea Neagră, a interzis vânărea păsărilor și mamiferelor în perioadele de reproducere.

Din antichitate au existat preocupări de așa natură și în Europa. Astfel, pe teritoriul Imperiului roman, în provincia Thessalia, Caius Plinius secundus (Pliniul cel Bătrân) funcționa o lege care prevedea pedeapsa capitală pentru acela care ar fi omorât o barză (pasăre ocrotită pentru că distrugea șerpii veninoși).¹

În evul mediu regii, principii, ducii și alți magnați din întreaga Europă ocroteau peisaje și sălbătăciuni de pe teritoriul pe care-l stăpâneau. Astfel, regele Poloniei Boleslaw Chrabry (967-1025) a ocrotit vânatul și a pus sub pază și protecție unele păduri. Ducele Boleslaw de Masowsa (1226-1279) și Wladyslaw Jagiello (1351-1434), întemeietorul Academiei din Krakowia, au interzis vânărea bourului, ultimul elaborând și o lege a vânatului.

În secolul al XIV^{lea}, în Anglia, a fost elaborată prima lege împotriva poluării de către regele Eduard al II^{lea}. Această lege interzicea folosirea cărbunelui la încălzirea locuințelor din Londra.

În secolul al XV^{lea}, Sigismund al III^{lea} (1566-1632), a declarat teritoriile de pe cuprinsul Poloniei în care mai viețuia bourul, zone protejate.

¹ Daniela Marinescu „Dreptul mediului înconjurător”. București, Editura „Șansa” S.R.L., 1996, pag.36

Țara vecină cu Polonia, Moldova a fost prima care a preluat astfel de idei. Potrivit intereselor sociale din timpul său, Ștefan cel Mare prin instituirea „braniștelor” a impus un regim riguros de administrare a vânatului și a altor resurse naturale, prin reglementări ce se refereau la cositul, pășunatul, tăierea lemnului și recoltarea oricărui produs natural.

Prosperarea manufacturii și a industriei din secolele XVII și XVIII, au determinat o reducere din ce în ce mai mare în specii a florei și faunei, pe întreaga suprafață a planetei. Primele măsuri de protecție au fost luate pentru reglementarea tăierii pădurilor și vânatului. În Rusia Petru cel Mare a semnat, începând cu anul 1703, mai multe decrete pentru ocrotirea și exploatarea rațională a anumitor păduri, iar în anul 1723 interzice tăierea pădurilor în galerie de-a lungul râurilor.

Alte țări au început a interzice, în cursul veacului al XIX^{lea}, defrișarea unor păduri importante în scopul stabilizării regimului apelor și al solului, pentru protejarea unor specii de animale pe cale de dispariție. În Lituania, de exemplu, au fost protejate oficial castorul și zimbrul, iar în Galiția, începând cu anul 1869, capra neagră și marmota.

Prima lege cu caracter științific vizând organizarea teritorială a protecției mediului înconjurător, aparține lui Napoleon I care, în anul 1810, prin decret imperial, reglementa plasarea industriilor după gradul lor de toxicitate.¹

Cu toate acestea, numai în a doua jumătate a secolului al XIX^{lea} opinia publică și-a dat seama de necesitatea creării unor rezervații în diferite regiuni ale lumii, în folosul exclusiv al viețuitoarelor sălbatice.

Ideea înființării unei rezervații naturale, a unui parc național, în sensul contemporan al cuvântului, aparține americanului George Catlin (1796-1872), împreună cu ornitologul John James (1785-1851) și alții, care au militat încă din anul 1832 pentru crearea în S.U.A. de zone sau teritorii care prin lege, să fie supuse protecției.

Astfel, în 1832 a luat ființă „Hatspring rezervation” din statul Arkansas, în 1864 parcul „Vosemite” din California. Au urmat apoi Marele Canion din Amazonia, parcul McKinley din Alasca și altele.

În Europa, prima rezervație naturală a fost creată în Franța, unde Napoleon al III^{ea}, la insistențele pictorilor de la Școala de la Barbizon

¹ Lucian Ginea „Apărarea naturii”. București, Editura Științifică și Enciclopedică, 1979, pag. 126

declară, la 14 august 1861, printr-un decret, pădurea Fontaneibleu rezervație naturală.

În urma acestor acțiuni, ideea de ocrotire a naturii s-a generalizat treptat, în toată lumea. Însă ea nu putea fi realizată decât prin intervenția puterii publice.

Printre țările europene, eforturi susținute de stat pentru îmbunătățirea calității mediului înconjurător, au fost făcute în Germania, Suedia, Elveția, Anglia, Franța, Polonia ș.a.

Ocrotirea mediului înconjurător a devenit treptat o problemă recunoscută de majoritatea statelor lumii. Au luat ființă diferite organizații internaționale: Uniunea Internațională pentru Conservarea Naturii (1948), Fondul Mondial pentru Natura Sălbatică (1961), Programul „Omul și biosfera” (1970) ș.a.

Începând cu anul 1968 aspecte variate ale mediului înconjurător au fost examinate în cadrul mai multor sesiuni ale Organizației Națiunilor Unite. Prima Conferință Mondială în domeniul protecției mediului înconjurător a avut loc între 5-16 iunie 1972 la Stockholm. Au participat 114 țări.

Conferința a adoptat „Declarația asupra mediului înconjurător”², care cuprinde 26 de principii. Dintre acestea enumerăm:

- dreptul fundamental al omului la libertate, egalitate și condiții de viață satisfăcătoare, într-un mediu al cărui calitate să-i permită să trăiască în bunăstare și demnitate;
- obligația statelor de a proteja și îmbunătăți mediul pentru generațiile prezente și viitoare;
- conservarea resurselor naturale și gospodărirea lor atentă în beneficiul generațiilor prezente și viitoare;
- cooperarea statelor în problemele privind protecția mediului ș.a.

Ziua de 5 iunie a fost proclamată „Ziua Mondială a mediului înconjurător”.

O altă Conferință Mondială consacrată problemelor mediului înconjurător a avut loc în iunie 1992 la Rio de Janeiro. Documentele adoptate la această Conferință au fost:

¹ Daniela Marinescu „Dreptul mediului înconjurător”. București, Editura „Șansa” S.R.L., 1996, pag.33

² Publicată în volumul „Noua ordine internațională”. București, Editura Politică, 1983, pag.181

1. „Declarația de principii” numită și „Carta Pământului” în care sunt enunțate principiile după care omenirea trebuie să se conducă în relațiile interumane, precum și în cele dintre om și natură. Documentul cuprinde drepturile și obligațiile fundamentale ale statelor și cetățenilor în domeniul mediului, enunțate în 27 de principii.

2. „Agenda 21”, reprezintă un program de acțiune ce va fi aplicat de guverne, agenții de dezvoltare, organizații ale Națiunilor Unite, în fiecare sector unde activitatea economică a omului afectează mediul înconjurător.

3. „Convenția privind schimbările climaterice”, reprezintă un angajament ferm al țărilor semnatare să-și reducă emisiile de bioxid de carbon în atmosferă la nivelul anului 1990.

4. „Convenția privind diversitatea biologică”. Acest document prevede măsuri ce trebuie luate pentru protejarea diverselor forme de viață.

Țările semnatare s-au angajat să stabilească zone protejate, să integreze problemele biologice în sistemele de dezvoltare pe plan național și să asigure întregii comunități umane avantajele ce decurg din utilizarea resurselor genetice.

Preocupări teoretice. Adam Smith, analizând societatea din secolul al XVII^{lea}, afirma că „efortul constant, asiduu și continuu al fiecărui om pentru a-și îmbunătăți soarta are ca rezultat bogăția națională publică, ca și cea privată. Acest comportament este, cel mai adesea, atât de puternic încât asigură progresul și ameliorarea condițiilor de viață în pofida extravaganțelor de guvernare și a erorilor monstruoase ale administrației”¹. Această remarcă demonstrează că progresul economic, social și ambiental are concomitent aceeași importanță, iar criza mediului înconjurător este mai mult rodul extravaganței decât consecvența jocului liber al activităților economice.

Thomas Malthus a formulat legea epuizării relative a resurselor naturale. În 1803 în studiul său intitulat *Eseu asupra principiilor populației*, el avansează teza potrivit căreia populația tinde să crească în progresie geometrică (2-4- 8- 16...) în timp ce resursele alimentare cresc în progresie aritmetică (1-2-3-4-5...). Raportul dintre resursele naturale și creșterea populației constituie în viziunea sa un factor

¹ Adam Smith « Avuția națiunilor ». Vol.I. Chișinău, Editura Universitas, 1992, pag. 174-175

limitativ al creșterii demografice. Dublarea populației la fiecare 2-5 ani este însoțită de o creștere în progresie aritmetică a resurselor de hrană. Creșterea demografică, în opinia sa, trebuie „frânată” prin liberul consimțământ sau organizată de o manieră represivă, în parte pentru cei săraci.

În anul 1865, economistul englez Staneley Jevons a publicat o carte asupra rezervelor englezești de cărbune, în care susținea faptul că în cazul menținerii unei rate anuale a exploatării cărbunelui (3,5%) până la adâncimea de 1200 m, aceștia se vor epuiza către anul 1970. Și a conchis că, odată cu dispariția cărbunelui, va dispărea și baza prosperității Marii Britanii.

În Franța, **Louis Simonin**, în lucrarea sa *La vie souterraine*, în care descrie minele de interes public, abordează foarte deschis problema privind viitorul aprovizionării energetice mondiale.

Preocupările privind perspectivele epuizării resurselor naturale au fost periodic exprimate în decursul secolului XX. În SUA, **Pinchot** afirma în anul 1910: „avem lemn pentru 30 de ani, iar antracitul nu va ajunge mai mult de 50 de ani. Zăcămintele noastre de fier, petrol și gaze naturale se epuizează rapid”. Ideea este preluată și continuată de **Wright** în 1923, care extinde aceste prognoze pentru toate materiile prime folosite în industrie.

Bernard Cazes, la începutul secolului XX, arată că epuizarea stocului de azot va conduce la o catastrofă, dacă nu se va descoperi o tehnologie de producere a îngrășămintelor azotoase.

În anul 1972, sub conducerea unui grup de experți reuniți în „Clubul de la „Roma”, a apărut studiul intitulat *The limit to Growth*, al cărui răsunet avea să fie sporit într-o perioadă marcată de primul șoc privind criza petrolului, de confirmarea a numeroase pronosticuri lansate de diferiți autori (de exemplu, analiza ecologică efectuată de **P.Ehrlich** în lucrarea *The Population Bomb*).

Raportul „Clubului de la Roma” pornește de la ideea că bogățiile de care ar putea dispune omenirea constituie un sistem închis, ale cărui elemente se află în interdependență, iar distrugerea sau alterarea unuia dintre ele poate conduce la degradări ale „autonomiei” sale interne în cadrul unor procese complexe și pe termen lung.

Principalul factor al unor asemenea schimbări îl constituie creșterea demografică care antrenează mai departe creșteri ale consumurilor de toate categoriile: spațiu, energie, materii prime, produse agricole și industriale. Analizată în timp, evoluția producției și

consumului lasă să se prevadă o epuizare, mai mult sau mai puțin rapidă, a resurselor neregenerabile și o diminuare dramatică a unora dintre cele regenerabile: distrugerea solurilor prin eroziune, practicarea agriculturii primitive sau urbanizarea, reducerea biomasei vegetale prin consumul excesiv al ecosistemelor (în principal forestiere), diminuarea numărului de specii animale ca urmare a presiunii antropice ș.a. Sunt, de asemenea, afectate apele dulci, cele oceanice și aerul.

Teoriile promovate de „Clubul de la Roma” au provocat o vie reacție la nivelul Organizației Națiunilor Unite, care au cerut efectuarea unei expertize (1973), sub conducerea economistului american W.Leontief. Raportul final, intitulat *Viitorul economiei mondiale*, arată că veritabilul pericol viitor nu se situează la nivelul bogățiilor culturale și ale limitelor progresului tehnic, ci la nivelul poluării și degradării mediului înconjurător.¹

Situația actuală a mediului înconjurător

Poluarea aerului. Una din condițiile fundamentale ale existenței vieții pe Pământ o constituie echilibrul calitativ și cantitativ al componentelor aerului. Acest echilibru este încălcat, pe de o parte, printr-o impurificare *naturală* (datorită exploziilor vulcanice, cutremurelor, uraganelor ș.a.), iar pe de altă parte, prin impurificarea *artificială*, datorită activității omului. Dintre sursele artificiale de poluare atmosferică cele mai importante sunt industria, mijloacele de transport, arderile de reziduri, sursele casnice (sistemele de încălzire individuală și colectivă). În fiecare an, pe plan mondial, peste 22 miliarde tone de bioxid de carbon (circa 4 tone pe locuitor) sunt răspândite în aer. În plus, circa jumătate din populația urbană a lumii continuă să fie supusă la emisiile de bioxid de sulf.

Conform datelor Biroului Național de Statistică al Republicii Moldova în atmosfera țării anual sunt degajate circa 2 milioane tone de poluanți dăunători, 60% din care provin din gazele de eșapament al transportului auto.

În urma poluării aerului, o serie de fenomene negative cum sunt: smogul (ceața industrială), ploile acide, norii radioactivi pun în primejdie viața oamenilor prin efecte iritante, cancerogene ș.a.

¹ Bebe Negoescu, Gheorghe Vlăseanu „Geografie economică”. București, Editura Metior Press, 2003, pag.28-30

Poluarea aerului, pe lângă faptul că afectează sănătatea și viața omului, a plantelor și animalelor, influențează chiar și modificarea climei. Bioxidul de carbon, metanul, oxidul de azot și alte gaze eliminate în aer permit radiației solare să pătrundă prin atmosferă, dar împiedică sau micșorează radiația de căldură dinspre Pământ, provocând astfel așa-numitul „efect de seră”, datorită căruia clima devine tot „mai caldă”. În prezent planeta noastră se află într-un proces lent de încălzire: temperatura medie a crescut cu 0,3 °C în comparație cu perioada 1951-1980.

Poluarea apei. Apa este una din cele mai importante resurse ale omenirii fără de care viața nu ar fi posibilă. Deși ocupă 70% din suprafața globului și are un volum impresionant de 1,4 mlrd. km³, totuși, stocul de apă dulce necesară activităților umane este de 38 mln. km³, adică mai puțin de 30% din volumul resurselor de apă ale planetei. Din totalul de apă dulce circa % este cantonată în calotele polare și ghețari, și mai puțin de 1% o formează resursele de apă dulce accesibile necesităților umane.

Dacă în urmă cu un secol și ceva, ciclul generat de utilizarea apei pentru nevoite umane era neglijabil cantitativ de proporțiile circuitului natural, astăzi situația s-a schimbat. Prin utilizarea crescândă a apei în industrie, agricultură și alte ramuri economice, prin consumul menajer ș.a. ciclul artificial al apei tinde să depășească ritmul spontan de regenerare a calității. Apare pericolul degradării progresive a resurselor de apă și prin încărcarea cu riziduri de tot felul. Consecințele acestor deversări sunt multiple: schimbarea gustului, mirosului și a altor calități sanitare a apei.

Printr-un grad înalt de impurificare se caracterizează și apele Republicii Moldova. Pe o suprafață de circa 52% din teritoriul țării calitatea apei nu corespunde normelor sanitare, având o mineralizare sporită și cantități considerabile de nitrați, fluor, metale grele, precum și de bacterii patogene.

Despădurirea* Pădurea pune la dispoziția omului un anumit stoc de masă lemnoasă, elimină oxigen în natură și asigură producția de fructe sălbatice.

Însă presiunea necontrolată și nehibzuită a omului asupra pădurilor înregistrează proporții catastrofale. Numai în ultima sută și

¹ Camela Cămășoiu (coordonator) „Economia și sfidarea naturii. București, Editura Economica, 1994, pag. 193

ceva de ani, au dispărut aproape 2 mlrd. ha de pădure, cauza principală fiind nevoia de lemn.

Conform datelor statisticii F.A.O., masa lemnoasă exploatată anual pe glob a crescut astfel: 1950 - 1400 mil.m²; 1970 - 2400 mil.m²; 1985 - peste 3000 mil.m²; 2000 - 42000 mil.m². Din circa 70% cât dețineau pădurile în perioada preistorică la nivel planetar, proporția acestora a scăzut în prezent la 30,4% (4,1 mlrd.ha).

Dispariția pădurilor (cu o rată anuală de circa 17 mil.ha) și amenințarea cu dispariția a numeroase specii de plante și animale (cel puțin 140 pe an), constituie o direcție alarmantă de degradare a mediului înconjurător.

Fondul Forestier public al Republicii Moldova constituie 379 mii ha sau circa 9% din suprafața totală a teritoriului țării. Conform normativelor argumentate științific ponderea minimă a pădurilor în suprafața totală a țării trebuie să atingă 18-20%.

Suprafața insuficientă de împădurire, degradarea continuă a arborilor fondului forestier de stat și distrugerea masivă a perdelelor forestiere plantate încă în primii ani de după cel de-al doilea război mondial contribuie substanțial la modificarea climei, intensificarea proceselor de eroziune și alunecări de teren în majoritatea localităților Republicii Moldova.

Degradarea calității solului. Solul reprezintă unul din cei mai importanți factori de mediu și, în același timp, o resursă fundamentală pentru dezvoltarea economică. Activitățile umane au condus, însă, în timp la degradarea calității solului. Astăzi el a devenit locul de întâlnire a tuturor poluanților: pulberile din aer și gazele toxice dizolvate de precipitații în atmosferă se întorc la sol; apele de infiltrație impregnează solul cu poluanți antrenându-i spre adâncire; râurile poluate infectează suprafețe inundate sau irigate; aproape toate rezidurile solide sunt depozitate pe sol.

Solul este otrăvit și prin substanțe radioactive, respectiv praful radioactiv, rezultat din exploziile nucleare și depus la suprafața solului, precum și din deșeurile radioactive lichide sau solide.

Ca urmare, pe plan mondial, 1,2 miliarde hectare, respectiv circa 18% din resursele de sol vegetale, sunt degradate până (a punctul la

¹ Matei Mîtcu „Economia protecției mediului înconjurător”. Chișinău, Editura A.S.E.M., 1998, pag.6

care suferă însăși funcțiile bioproductive originare. În ultima sută de ani a avut loc o dispariție a humusului în proporție de 30%.'

În Republica Moldova unul din factorii principali care contribuie la degradarea calității solului îl constituie eroziunea. La ora actuală suprafața terenurilor erodate alcătuiește circa 1300 mii ha sau 80% din terenurile arabile. Solurile puternic erodate constituie 780 mii ha. În urma proceselor de eroziune, alunecărilor de teren și extinderii construcțiilor, numai în ultimele 2-3 decenii, au fost scoase din circuitul agricol circa 150 mii ha de terenuri agricole. Ca o consecință a proceselor menționate, suprafața fondului funciar ce revine la un locuitor al Republicii Moldova s-a micșorat de la 0,53 ha în anul 1970 la 0,39 ha în 2005.²

În concluzie. Cele menționate mai sus demonstrează că eforturile întreprinse din partea guvernelor, instituțiilor internaționale și oamenilor de știință în vederea ameliorării situației mediului înconjurător au efecte minime. Degradarea acestuia continuă. Se cer măsuri radicale din partea tuturor și a fiecăruia în direcția salvării mediului în cadrul căruia trăim.

¹ Strategii și Politici ale protecției mediului înconjurător. București, Editura CIDE. 1988, pag.29

² Calculat: Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2005, pag. 19,36

Concepții. Ideea de integrare europeană își are originea într-o serie de dezbateri și proiecte mai vechi, dintre care unele au prins viață, prin transformarea lor, într-o formă sau alta în practică, dar cele mai multe au rămas fără o realizare concretă. Vom prezenta succint preocupările în acest sens, fiecare dintre ele exprimând un anumit mod de a gândi și de a vedea evoluția civilizației pe continentul european.

Încă în 1306, **Dante**, în *Divina comedie*, considera că singurul mijloc de a construi Europa este de a avea un împărat deasupra celorlalți suverani. Ideile cele mai simplificate din secolele XVII și XVIII merg tot spre acest sens al integrării. Acestea sunt concepțiile de organizare europeană ale lui **Sully** (1620-1635), ale abatelui de **Saint-Pierr** (1713-1717) și, mai ales, „*Proiectul de pace perpetuă*” a lui **Emmanuel Kant** (1795). Napoleon, „suveranul Europei”, a realizat poate aceste visuri de unificare, însă a făcut-o prin cucerire și contra voinței înseși a popoarelor europene.

Planul lui Saint Simon (1814) prevedea că construcția Europei trebuie să se facă în jurul unei alianțe între Franța și Anglia, țări în jurul cărora se vor grupa și alte popoare pe măsura eliberării lor și a accesului la instituții reprezentative. Vestitul utopist francez propunea ca Franța și Anglia să formeze un „mare Parlament”, compus dintr-o cameră superioară și dintr-o cameră inferioară. În fruntea Europei, el plasa un rege, „șef științific și politic” și prevedea colectarea unui impozit.

În anul 1831 italianul Mazzini, scria că marea federație europeană, va trebui să reunească într-o singură asociație toate familiile lumii vechi. Federația de popoare libere va șterge toate diviziunile dintre state, iar naționalitățile se vor consolida conform drepturilor și necesităților sociale.

În anul 1848 scriitorul francez **Victor Hugo** propune unificarea Europei, bazată pe votul universal. „Va veni o zi în care Franța, Rusia, Italia, Anglia, Germania, toate națiunile continentului, fără a vă pierde calitățile distincte și individualitatea glorioasă, vă veți contopi într-o unitate superioară și veți construi fraternitatea europeană”. În consecință aceasta va cere constituirea Statelor Unite ale Europei.

Francezul **Pierre-Joseph Proudhon**, unul din reprezentanții romantismului economic, considera (1865) că unificarea Europei va trece prin constituirea unei federații care trebuie realizată, în primul rând, în cadrul geografic al statului și care va permite eliberarea indivizilor de etatism. Europa, în viziunea lui, trebuie să fie o „federație de federații”.

În anul 1900, la Congresul științelor politice de la Paris, juristul și sociologul francez **Anatoie Leroy-Beaulieu** expune în detaliu modalitățile practice de constituire a unei Federații Europene. După terminarea Primului Război Mondial, preocupările în această direcție s-au reluat cu mai multă intensitate. În 1922, austriacul **Rihard Coudenhove-Kalergi**, prin mai multe articole publicate, milita pentru crearea unei Uniuni Paneuropene după modelul S.U.A. Pentru a stimula acest proces, după un an, el a creat la Viena mișcarea „Pan-Europa” cu obiectul principal de a realiza reconcilierea franco-germană în direcția dată.

În anul 1926, **Gaston Riou** a publicat cartea „*Europa, patria mea*” iar în 1927, **Louis Louchet** pleda pentru ca prin intervenția directă a guvernelor, țărilor, interesate să se formeze carteluri europene, ale cărbunelui și oțelului. În fapt, se urmărea diminuarea tensiunilor dintre Franța și Germania legate de zona Saarului. În 1929, **Aristide Briand**, ministru de externe al Franței, a prezentat în Adunarea Societății Națiunilor propunerea privind un proiect de creare a Statelor Unite ale Europei. Se urmărea atât stabilirea unui gen de „*legătură federală*” între țările europene, cât și o anumită „*cooperare economică*” între acestea, în vederea menținerii păcii și asigurării dezvoltării economice pe continent.

Ideea integrării a devenit realitate după cel de-al doilea război mondial. Construcția europeană a fost atunci considerată ca singurul mijloc de a evita o nouă confruntare. În discursul din 19 septembrie 1946 de la Universitatea din Zurich, **Winston Churchill** vorbea despre „*începuturile Europei*” pe baza reconcilierilor care trebuiau să aibă loc între Franța și Germania.

În mai 1948, la Haga, a avut loc primul Congres European ce a reunit 800 de delegați din 19 țări. Atunci s-a pus problema unei zone europene de comerț liber și a necesității de creare a unor instituții europene.

Concepția creării unei organizații continentale capabile să depășească antagonismele naționale și să orienteze țările europene spre

procesul de integrare comunitare se va materializa prin inițiativele lui **Altiero Spinelli** (de origine italiană) și **Jean Monet** (de origine franceză), care au avut o considerabilă influență asupra Planului Marshall.

Secretarul de stat al S.U.A. George Marshall a lansat proiectul planului său la 5 iulie 1947 la Universitatea Harvard, unde a fost invitat pentru a i se acorda titlul de Doctor Honoris Causa. Planul Marshall prevedea un ajutor din partea S.U.A. de cel puțin 5000 milioane de dolari pentru ieșirea Europei din dificultățile cu care se confrunta după sfârșitul celui de-al doilea război mondial. În același timp Planul Marshall reprezenta un atac dur în fața pretențiilor de superputere ale URSS. S-a dat o mare importanță faptului ca Germania să se mențină în zona economiilor libere, fără să poată fi transformată de URSS într-un atelier pentru proiectele sale de superputere mondială.

Prin urmare, sprijinirea Europei era impusă atât de necesitatea contracarării proiectelor sovietice, cât și de cea a restabilirii economiei europene, văzută drept o condiție a relansării economiei americane.

Realizări, Planul Marshall a fost aprobat la Congresul SUA la 3 aprilie 1949, iar la 16 aprilie 1948 s-a semnat la Paris Convenția constitutivă a Organizației Europene de Cooperare Economică (OECE), cu rol de agenție europeană a Planului Marshall, de unde vor pleca viitoarele inițiative de cooperare și integrare europeană. Membrii fondatori ai OECE au fost inițial 16 țări: Austria, Belgia, Danemarca, Franța, Grecia, Irlanda, Italia, Luxemburg, Norvegia, Olanda, Portugalia, Marea Britanie, Suedia și Turcia, la care s-au adăugat R.F.Germania și Spania.

Planul Marshall, extins pe mai mulți ani consecutivi, prevedea două aspecte diferite: 1) ajutor economic în sine și 2) împrumut.

În tabelul 6 se prezintă totalul ajutorului S.U.A. acordat Europei între 1946-1961.

Tabelul 6

<i>Țara</i>	<i>mil.dolari</i>	<i>% donații</i>	<i>% împrumut</i>
Austria	1170,9	93,3	6,7
Belgia și Luxemburg	741,1	65,2	34,8
Danemarca	303,3	82,0	18,0
Franța	5186,7	63,3	36,7
R.F.Germania	4047,7	69,3	30,7
Grecia	1738,1	85,9	14,1
Italia	3447,1	81,9	18,1
Olanda	1228,5	68,4	31,6
Norvegia	349,9	67,6	32,4
Portugalia	78,9	5,0	50,0
Spania	1183,9	34,9	65,1
Marea Britanie	7668,2	41,1	54,9
Suedia	168,9	79,8	20,2
Turcia	1391,6	65,2	34,8
TOTAL	30230,8	63,7	26,3

*Sursa: Ion Ignat, Uniunea Europeană de la Piața Comună la moneda unică.
București: Editura Economica, 2002, p.29*

Planul Marshall a avut valoarea cea mai mare în acțiunea ce a condus ulterior la unificarea Europei.

În aprilie 1951 prin Tratatul de la Paris, intrat în vigoare în august 1952, a fost consfințită constituirea Comunității Europene a Cărbunelui și Oțelului (C.E.C.O.). Tratatul a fost ratificat de forurile legislative din Belgia, Franța, R.F.G., Italia, Luxemburg și Olanda - în total 6 țări.

La 25 martie 1957, prin semnarea Tratatului de la Roma de către țările membre (intrat în vigoare la 1 ianuarie 1958), a luat ființă Comunitatea Economică Europeană (C.E.E.), numită și „Piața Comună”.

În aceeași zi a fost semnat Tratatul prin care se constituia Comunitatea Europeană a Energiei Atomice (EUROATOM). Membrii fondatori: Belgia, Franța, R.F.G. Italia, Luxemburg, Olanda.

Obiective prioritare, prevăzute în art.2 al Tratatului de la Roma, erau: 1) eliminarea între statele membre a taxelor vamale și a restricțiilor cantitative în domeniul exportului și importului de mărfuri; 2) instituirea unui tarif comun și a unei politici comerciale comune față de țările terțe; 3) libera circulație, în cadrul țărilor membre, a forței de

muncă, a capitalurilor și a serviciilor; 4) instituirea unei politici comune în domeniul transporturilor; 5) instituirea unui sistem care să asigure libera concurență în cadrul „Pieței Comune”; 6) înființarea unei Bănci Europene de investiții, 7) coordonarea politicilor economice ale statelor membre; 8) asocierea altor țări terțe doritoare.

Pe parcursul anilor la aceste obiective s-au mai adăugat: crearea Sistemului Monetar European (SME) și a Unității Valutare - EURO.

Prin Tratatul semnat la Bruxelles la 8 aprilie 1965 (intrat în vigoare la 1 iulie 1967) cele trei Comunități menționate mai sus au fost unificate în Comunitatea Economică Europeană (C.E.E.). Obiectivul final, dar de perspectivă, a C.E.E. a devenit *uniunea politică*.

În ianuarie 1973, la C.E.E. au aderat Danemarca, Irlanda și Marea Britanie, creându-se astfel Europa „celor 9”. La 1 ianuarie 1981, a aderat Grecia, iar în ianuarie 1986 Portugalia și Spania, ajungându-se astfel la „cei 12”.

În decembrie 1991 șefii de state și de guverne a țărilor membre au semnat, în orașul olandez Maastricht, Tratatul cu privire la viitoarea Europă, care a intrat în vigoare la 1 noiembrie 1993. Prin acest Tratat a fost instituită Uniunea Europeană - Uniune, unită din punct de vedere politic, economic și monetar-financiar.

Între anii 1993-1997 Uniunea Europeană a cunoscut o nouă extindere, prin aderarea la 1 ianuarie 1995 a Austriei, Suediei și Finlandei. Numărul țărilor membre s-a mărit astfel de la 12 la 15. Prin aderarea la 1 mai 2004 a 10 noi țări (8 țări din Europa centrală și de Est, plus Cipru și Malta), Uniunea Europeană și-a extins aria geografică la 25 de țări și și-a mărit numărul populației încă cu 75 milioane de oameni.

Obiectivele majore propuse la început de cale sunt realizate în toate domeniile. Economiiile țărilor integrate în Uniunea Europeană au devenit, în esență, economii industriale avansate. Deținând doar 12,1% din populația globului pământesc, Uniunea Europeană asigură în prezent circa 30% din producția mondială și 40% din comerțul internațional. Produsul Intern Brut în mediu pe locuitor constituie 19 mii USD, iar în Elveția 28 mii, Danemarca - 24, Germania - 23, Austria - 22, Belgia - 21, Franța - 21, Finlanda - 20 mii USD. În anul 2005 acest indicator în Republica Moldova a constituit doar 650 USD.

Considerabil a crescut nivelul de trai al populației Uniunii Europene, care se concretizează în consumul de produse alimentare din cele mai valoroase. Aceasta se poate observa din tabelul ce urmează.

Tabelul 7

Comwn^ne^uainuc^i^roductelorcdm

	Anul 2002					
	Carne Și produs ed in carne	Lapte Și produs e din iapte	Ouă (bucăți)	Cartof i	Fructe, legume și pomușoar e	Pâine și paste făinoas e
Austria	99	370	256	59	90	76
Finlanda	92	294	182	62	85	75
Franța	92	420	270	84	91	81
Germani a	95	430	225	73	136	76
Italia	84	275	231	-	183	129
Republic a Cehă	71	290	319	76	73	98
Anglia	50	205	88	61	70	53
Republic a Moldova	27	167	158	68	38	141

Sursa: Anuarul Statistic al Republicii Moldova. Chișinău, 2004, p. 719; 724-725.

Datele cuprinse în tabelul 7 ne demonstrează, că în Austria, spre exemplu, consumul anual de carne pe locuitor constituie circa 100 de kg., în Franța - 92, Germania - 95 ș.a.m.d. Sporit este nivelul de consum al laptelui, ouălor și legumelor, iar cel de pâine și paste făinoase se menține an cu an la același nivel.

O astfel de situație în mod pozitiv influențează asupra duratei medii a vieții, care în Austria a bărbaților este de 76 ani, iar a femeilor de 82 ani; în Franța - 76 și 83; Italia - 77 și 83; Germania - 75 și 81 ani. în Republica Moldova acest indicator este de 65 și 72 de ani.

Instituțiile Comunitare. Sistemul instituțional comunitar cuprinde: Consiliul European, Parlamentul European, Consiliul de Miniștri, Comisia Europeană, Curtea Europeană de Justiție, Curtea de Conturi ș.a.

/./ **Parlamentul European** activează din anul 1979 și este singura instituție a U.E. pentru care cei 700 deputați sunt aleși direct de către cetățenii statelor membre. Funcțiile Parlamentului European sunt: a) funcția legislativă, pe care o realizează alături de Consiliul U.E.; b) funcția bugetară - dezbate și adoptă bugetul U.E. în formă finală; c)

controlul politic asupra instituțiilor europene, funcție exercitată prin: aprobarea numirii membrilor Comisiei Europene și a președintelui acesteia; *d)* posibilitatea de a demite Comisia Europeană prin votul unei moțiuni de cenzură. Sediul acestei instituții se află la Strasburg.

2. Consiliul European a fost creat în anul 1974. Reunește de două ori pe an șefii de stat sau de guverne ale țărilor membre și Președintele Comisiei Europene. El are un rol important în definirea orientărilor politice, economice și sociale generale. În cazuri necesare intervine pentru deblocarea unei situații de criză sau pentru soluționarea unui dezacord între statele membre sau între instituțiile Uniunii. În cadrul Consiliului sunt stabilite prioritățile activității: finanțările oferite prin bugetul Uniunii, poziția acesteia pe arena internațională ș.a. Deciziile luate în cadrul Consiliului European sunt foarte importante pentru adâncirea proceselor integrati oniste. Președinția Consiliului European este deținută de fiecare stat membru timp de șase luni.

5. Consiliul Uniunii Europene, numit și Consiliul de Miniștri, coordonează activitățile Uniunii Europene. Obiectivele majore a activității acestei instituții le constituie: funcționarea eficientă a pieței unice; activitatea spațiului fără frontiere; circulația monedei unice EURO; cooperarea interguvernamentală în domeniul politicii externe, securității comune și afacerilor interne. Președinția Consiliului Uniunii Europene este deținută timp de șase luni, prin rotație, de fiecare dintre premierii țărilor membre.

4. Comisia Europeană este *instituția executivă*. În componența ei, fiecare stat „mare” - Franța, Germania, Italia, Marea Britanie și Spania - are câte doi reprezentanți, celelalte țări membre - câte unul. Membrii Comisiei sunt numiți de guvernele naționale (pe cinci ani) dar acționează independent de acestea, reprezentând, exclusiv, interesele comunitare. Fiecare comisar este responsabil, în cadrul Comisiei, de un anumit domeniu politic. Rolul acestei instituții este de a controla respectarea prevederilor tratatelor, de a iniția propuneri în perfecționarea legislației Uniunii Europene și de a asigura aplicarea legislației adoptate.

5. Curtea Europeană de Justiție, cu sediul la Luxemburg, este instituția supremă a Uniunii Europene. Jurisdicția sa acoperă numai problemele specifice legate de aplicarea tratatelor Comunității Europene. Este formată din 13 judecători și 6 avocați generali, numiți de comun acord de statele membre pe un termen de 6 ani.

6. Curtea de Conturi Europeană are sediul al Luxemburg și funcționează din anul 1977. Ea verifică, din punct de vedere financiar, legalitatea și corectitudinea întregii activități, urmărind buna gestiune a resurselor financiare. Anual ea întocmește un raport asupra exercițiului financiar încheiat. Concluziile acestui raport influențează decisiv adoptarea noului buget al U.E.

Din instituțiile Uniunii Europene fac parte, de asemenea, numeroase agenții, centre și fundații.

Băncile și fondurile comunitare. În prezent sistemul bancar al uniunii Europene include Banca Centrală Europeană, Banca Europeană de Investiții și Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare cu sediul la Londra.

Spre exemplu, rolul central al Băncii Europene de Investiții (B.E.I.) este de a susține dezvoltarea echilibrată, integrarea economică și creșterea bunăstării sociale în cadrul Uniunii Europene, împrumuturile B.E.I. sunt destinate în special finanțării proiectelor de dezvoltare a rețelelor transeuropene de transporturi, a telecomunicațiilor, pentru aprovizionarea cu energie, precum și pentru protecția mediului, creșterea competitivității internaționale a industriei, agriculturii, a întreprinderilor mici și mijlocii.

În cadrul Uniunii Europene funcționează următoarele fonduri, care dispun de mijloace considerabile:

D *Fondul social european (F.S.E.)* este destinat, în principal, formării profesionale în vederea facilității angajării și mobilității profesionale. Principiile organizării fondului au fost revăzute pentru a se adapta mai bine problemelor actuale ale șomajului. 75% din mijloacele acestui fond sunt alocate în folosul tinerilor.

2) *Fondul european de orientare și garantare agricolă (F.E.O.G.A.)* asigură finanțarea integrală a măsurilor de organizare și susținere a piețelor agricole din cadrul Uniunii Europene. Este singurul domeniu în care o politică comună acoperă un sector economic și în care finanțarea este totalmente suportată de întreaga Uniune Europeană. Aceasta și explică ponderea considerabilă (66%) în totalul cheltuielilor bugetare ale U.E.

3] *Fondul european de dezvoltare regională (F.E.D.E.R.)* a fost înființat în anul 1975 și este destinat a contribui la corelarea dezechilibrelor regionale din cadrul Uniunii Europene.

4) *Fondul european de dezvoltare (F.E.D.)*, prevăzut încă de Tratatul de la Roma, dar pus în funcțiune în anul 1963, reprezintă contribuția cea mai importantă a Uniunii Europene în sprijinirea dezvoltării economice. El funcționează în cadrul convențiilor încheiate între statele membre, pe de o parte, și țările asociate (Africa, zona Caraibilor și Pacificului), pe de altă parte, care înainte aveau relații particulare cu statele membre ale Uniunii Europene.

5) *Fondul de coeziune* este cel mai mare fond creat prin Tratatul de la Maastricht (decembrie 1991) și are ca obiective esențiale susținerea programelor de protejare a mediului înconjurător, precum și pentru modernizarea rețelei transeuropene de transport și comunicații în țările mai puțin dezvoltate din U.E.: Grecia, Spania, Portugalia, Irlanda ș.a.

6) *Fondul de cercetare și dezvoltare tehnologică* este destinat finanțării domeniilor strategice ale cercetării științifice. De regulă, 50% din costul proiectelor de cercetare sunt acoperite din mijloacele bănești ale acestui fond.

Deși integrarea economică europeană este cea mai rezultativă, ea nu este un proces simplu și ocolit de tensiuni și contradicții.

Principalele obiective la începutul anilor '90 le constituiau: *aprofundarea sau lărgirea Comunității*, adică să meargă mai departe în profunzime integrarea țărilor membre, ori să se mărească numărul de state care și-au exprimat dorința în acest sens.

Tratatul de la Maastricht, menționat mai sus, care a amplificat și metamorfozat procesul integraționist, a dat răspuns la primul obiectiv.

Negocierile începute cu unele țări postsocialiste din Europa au răspuns și la al doilea obiectiv.

Ambele întrebări își au răspunsul concret în documentul intitulat „Agenda 2000. Consolidarea și lărgirea Uniunii Europene”¹. Acest document prevedea importanța creării și ființionării monedei comune EURO, pe de o parte, și necesitatea lărgirii Uniunii în secolul XXI cu un număr mai mare de țări, pe de altă parte.

În domeniul dezvoltării economico-sociale, modernizării și consolidării Uniunii Europene sunt stipulate trei obiective: 1) modernizarea modelului agricol european; 2) reducerea decalajelor existente între regiuni în termenii bogăției și perspectivelor creșterii

¹ Agenda 2000. Reforment el élargissement de l'Union Européenne, Col.". L'Europeen monement". Comission europeenne, 1999.

economice; 3) respectarea priorităților fixate, chiar dacă veniturile bugetare nu vor crește decât foarte lent până în anul 2006.

„Agenda 2000”, ca și documentele Sumet-ului de la Nisa din decembrie 2000, au reafirmat că lărgirea Uniunii Europene prin primirea de noi țări rămâne „o prioritate istorică”.

Atât adâncirea procesului integraționist, cât și creșterea numerică a țărilor membre reprezintă o importanță majoră pentru creșterea rolului Uniunii Europene în lumea contemporană.

Viitoarea arhitectură constituțională a Europei prevede trei misiuni fundamentale pentru acest continent: 1) consolidarea modelului său de dezvoltare economică și socială care garantează cetățenilor prosperitate și solidaritate; 2) dezvoltarea spațiului său de libertate, securitate și justiție; 3) exercitarea de către Uniunea Europeană a atributelor proprii unei puteri economice și politice mondiale.

Pe linia extinderii, o importanță istorică reprezintă reunirea Consiliului European de la Copenhaga (12-13 decembrie 2002), care a decis ca în familia europeană să fie primite în 2004 cu drepturi depline: Polonia, Ungaria, Cehia, Slovacia, Slovenia, Cipru, Malta, Estonia, Letonia și Lituania.

Așadar, Uniunea Europeană, constituită în prezent din 25 de țări membre, este un nou tip de putere economică și politică, bazat pe aprofundarea și extinderea proceselor integraționiste.

Republica Moldova și Uniunea Europeană. Este prestigios ca să fii țară membră a Uniunii Europene, însă nu este deloc ușor să atingi acest scop. Dar, întrucât țara noastră este deprinsă să învingă fel de fel de greutăți, să sperăm că și problemele integrării în spațiul european vor fi soluționate cu succes, ținând cont și de faptul că primii pași au fost deja făcuți.

Calea de integrare în Uniunea Europeană Republica Moldova și-o străbate prin mai multe modalități. Una din acestea o constituie **cooperarea regională**.

La etapa actuală țara noastră este membru a unor organizații de importanță majoră, cum sunt: Inițiativa Central-Europeană (I.C.E.), Pactul de Stabilitate pentru Europa de Sud-Est (PSESE), Procesul de Cooperare Dunăreană, Organizația Cooperării Economice a Mării Negre (OCEMN), Grupa GUAM, Procesul de Cooperare din Europa de Sud-Est (SEECP) ș.a.

Calitatea Republicii Moldova de membru la Inițiativa Central-europeană asigură o cooperare mai eficientă în domeniul politic, economic, tehnic, științific și cultural cu țările-membre din această regiune. În același timp Republica Moldova beneficiază și prin realizarea unui schimb de experiență în domeniul transferului tehnologiilor avansate, a sporirii competitivității agenților economici naționali cu întreprinderile străine, prin lărgirea comerțului exterior, precum și prin atragerea investițiilor necesare țării noastre. Fiind membru al inițiativelor menționate, Republica Moldova participă direct la programele de cooperare regională.

La 28 iunie 2001 Republica Moldova a aderat oficial la Pactul de Stabilitate pentru Europa de Sud-Est (PSESE). Inițiat în 1999 de Uniunea Europeană, Pactul de Stabilitate este o inițiativă regională care are ca obiectiv susținerea țărilor din Europa de Sud-Est „în eforturile lor de menținere a păcii, democrației, respectării drepturilor omului și prosperității economice”.

Membri ai Pactului de Stabilitate sunt: Macedonia, Croația, Serbia, Muntenegru, Bosnia, Herțegovina, Albania, România, Bulgaria. Moldova este unica țară din spațiul C.S.I. admisă în această organizație regională cu caracter integraționist.

Pactul este susținut de așa organisme internaționale cum ar fi: Grupul G-8; O.S.C.E.; Consiliul Europei; NATO; Banca Mondială; Fondul Monetar Internațional; Banca Europeană de Reconstrucție și Dezvoltare. Dar „acoperișul” acestei organizații integraționiste este totuși Uniunea Europeană. În plus, obiectivul strategic al Pactului de Stabilitate este pregătirea țărilor menționate pentru o viitoare integrare a lor în structurile Uniunii Europene.

Scopul economic de bază a Pactului de Stabilitate este crearea unei zone de liber schimb, fapt care va contribui la accelerarea cooperării economice regionale și la dezvoltarea economică și socială a țărilor din această parte a lumii.

Următorul pas va fi semnarea unui Acord de liber schimb între țările membre ale Pactului de Stabilitate și Uniunea Europeană.

Devenită membră a Pactului de Stabilitate, Republica Moldova a obținut posibilitatea reală de a iniția negocierile în vederea semnării unui Acord de Stabilizare și Asociere cu Uniunea Europeană.

Largi perspective de colaborare cu țările industrial avansate din Europa Centrală deschide pentru Republica Moldova și procesul de Cooperare Dunăreană. Avantajul acestei cooperări constă în caracterul

ei inovativ. Statele suverane din această regiune soluționează **în ansamblu** problemele economice, politice și sociale în ansamblu.

Organizația Cooperării Economice a Mării Negre (OCEMN), la fel, este o structură importantă de nivel regional, care oferă avantaje pozitive Republicii Moldova. OCEMN asigură o consolidare a relațiilor economice și politice între țările balcanice, pe de o parte, și stabilește legătura de cooperare dintre țările-membre, deschizând Republicii Moldova perspective de colaborare cu aceste state, pe de altă parte.

Gruparea GUAM este o altă organizație regională strategică, care atribuie Republicii Moldova un rol de membru-cheie în procesul de integrare europeană. Proiectele de cooperare propuse în GUAM, îndeosebi cel privind facilitarea comerțului și transporturilor, precum și cel cu privire la crearea Centrului Virtual pentru combaterea crimei organizate și a terorismului internațional, au un mare potențial de a contribui la dezvoltarea economică a țării noastre și la stabilitatea în regiune.

Așadar, toate organizațiile de cooperare regională reprezintă o modalitate primară pentru facilitarea integrării Republicii Moldova în structurile europene.

Și totuși obiectivul strategic prioritar al Republicii Moldova îl constituie aderarea la Uniunea Europeană. În acest context țara noastră promovează ideea Europei Unite, a unei Europe comune fără linii de divizare.

La etapa actuală relațiile Republicii Moldova cu Uniunea Europeană și statele ei membre sunt reglementate de Acordul de Parteneriat și Cooperare (APC) semnat la 28 noiembrie 1994 și intrat în vigoare la 1 iulie 1998. Însă la 11 martie 2003 Uniunea Europeană a propus spre aprobare o nouă concepție de dezvoltare a relațiilor sale legate cu toți vecinii, inclusiv și cu Republica Moldova. Ca rezultat, la 22 februarie 2005, la Burxelles, a fost semnat „Planul de Acțiuni Uniunea Europeană și Republica Moldova”.

Obiectivele prioritare ale „Planului de Acțiuni Uniunea Europeană - Republica Moldova” prevăd: *a)* crearea definitivă a statului de drept, care presupune executarea strictă a legilor de către toți cetățenii, funcționarea democrației constituționale, asigurarea drepturilor și libertăților omului, separarea reală a puterilor în stat și independența lor, pluralismul politic; *b)* asigurarea creșterii economice pe baza investițiilor naționale și străine directe, astfel ca ritmurile

medii anuale de sporire a produsului intern brut să se situeze între 4-6%; c) continuarea realizării măsurilor de stabilizare macroeconomică, reducerea datoriei publice, a șomajului și a inflației; d) promovarea unor politici coerente, compatibile cu standardele Uniunii Europene, vizând ajustarea structurală a economiei, dezvoltarea și modernizarea infrastructurii sferei materiale de producție, revitalizarea și re tehnologizarea industriei și agriculturii, dezvoltarea sferei sociale; e) crearea unui mediu de afaceri prielnic, bazat pe un cadru legal care să asigure dezvoltarea competiției de piață, reducerea costurilor de tranzacție și diminuarea poverii fiscale; J) modernizarea serviciilor de utilitate publică, astfel ca acestea să răspundă cât mai bine nevoilor cetățenilor și economiei naționale.

Cele menționate obligă la un volum mare de muncă atât în vederea modernizării juridice a statului, armonizării legislației, cât și a dezvoltării economiei, îmbunătățirii condițiilor de trai ale populației, ridicării standardelor de stabilitate în societate, comportamentul și cultura politică, de calitatea guvernării ș.a. Acest volum de muncă urmează să fie îndeplinit nu numai de puterea publică, dar și de întreaga societate, de către fiecare cetățean în parte, căruia îi sunt aproape idealurile integrării în Uniunea Europeană. Numai în acest caz procesul de integrare europeană va deveni ireversibil pentru statul Republica Moldova.

În a doua jumătate a secolului XX au fost elaborate diverse teorii privind subdezvoltarea economică. Dar, înainte de a le examina, considerăm justificată necesitatea de a analiza succint însăși fenomenul subdezvoltării și caracteristicile esențiale ale acestui fenomen.

Subdezvoltarea economică a devenit o problemă globală a întregii omeniri. Acestei probleme i-a fost consacrat un enorm volum de studii, programe, inclusiv și sub tutela O.N.U. Atenția crescândă acordată subdezvoltării de către comunitatea internațională se explică prin multe motive, dintre care, în primul rând, prin faptul că circa 70% din populația lumii trăiește în aceste țări, în al doilea rând, prin consecințele enorme și multiple ale subdezvoltării, în condițiile creșterii interdependențelor economice mondiale și, în al treilea rând, pentru că, în ultimii ani, a fost învins conflictul dintre Est și Vest, dar a rămas cel tradițional dintre Nord și Sud, adică dintre țările bogate, industrializate, și cele sărace, agrare.

Subdezvoltarea este definită prin folosirea a mai multor termeni: țări sărace, țări rămase în urmă, țări în curs de dezvoltare, țări agrare, țări neindustriale, „lumea a treia” ș.a.

Deși există, cum se vede, aprecieri diferite, țările subdezvoltate se delimitează de cele dezvoltate pe baza criteriului economic: venit mic pe locuitor, predominanța agriculturii tradiționale, industrie și infrastructură înapoiate, predominarea tehnicilor depășite moral, grad scăzut de utilizare a resurselor naturale și umane, ritm foarte scăzut de creștere a producției pe locuitor ș.a. Toate acestea influențează negativ asupra condițiilor de viață ale populației (25% din aceasta cronic suferă de foame, 50% nu dispune de calorii necesare vieții vitale). Subdezvoltarea reprezintă un fenomen negativ al contemporaneității. Ea afectează, într-o măsură sau alta, țări din Asia, Africa și America Latină. Caracteristicile comune ale fenomenului, pe care le acceptă, ca atare, toți specialiștii sunt următoarele:

1) deformarea structurală a economiilor naționale ale țărilor subdezvoltate se reflectă într-o specializare de ramură îngustă, în existența unor disproporții între sectoarele primare, secundar și terțiar, în dezechilibrul dintre industria prelucrătoare și agricultură. Țările

subdezvoltate practică agricultura într-o asemenea măsură încât ponderea ei în structura PIB^{U,UI} este de 5 ori mai mare decât în țările industrial dezvoltate.

2) nivelul scăzut al venitului anual pe locuitor (sub 200 dolari față de 3500 din țările dezvoltate) este în dezacord cu satisfacerea necesităților elementare ale populației.

3) decalajele privind starea populației. Astfel, creșterea demografică a țărilor subdezvoltate este excesiv de mare. În ultimii 50 de ani aceasta a cunoscut o adevărată explozie, ritmul mediu al creșterii populației fiind de 2,5% față de 1% în țările dezvoltate. Ponderea populației ocupate în agricultură, în totalul populației active, variază între 65-83% comparativ cu 5-22% în țările dezvoltate. În aceste țări rata alfabetizării coboară la 17% în Mali, 13% în Burkina Faso și 12% în Senegal.

4) capacitatea științifică și tehnologică indică un grad și mai pronunțat al rămânerii în urmă a acestor țări: 10% din numărul savanților și cercetătorilor, 5% din parcul mondial de aparatură electronică pentru prelucrarea datelor, 3% din totalul mondial de brevete și invenții și 1% din producția de circuite imprimate revin la 82% din populația mondială a țărilor subdezvoltate.

5) coexistența mai multor tipuri de economie îmbrățișează atât sectorul natural, cât și economia de piață mixtă (mica producție de mărfuri) și economia de piață intensivă (în sectoarele moderne). Dezvoltarea economică are un pronunțat caracter extensiv și de dependență de „factorul extern”.

6) în țările cele mai subdezvoltate predomină gospodăria patriarhală, obștească, în care organizarea de tip liberal și feudal se îmbină cu economia naturală și de subzistență. În altele, rolul statului în economie a făcut să apară sistemul economiei mixte.

Cele menționate au constituit suportul teoriilor despre subdezvoltarea economică care pot fi clasificate astfel: teoria „cercurilor vicioase”; teoria celor cinci stadii; teoria economiei periferice și a economiei dependente.

Teoria „cercurilor vicioase Inițiatorii acestei teorii sunt considerați **R.Nurkse, E.Gannage, J.Hicks** ș.a. Ei apreciază, că subdezvoltarea este consecința inevitabilă a unor blocaje, care au apărut și se mențin în economiile unor țări: fie datorită *insuficienței factorilor de producție* (resurse naturale, sau capital); fie prin

anihilarea performanțelor absolute ale economiilor respective (datorită creșterii rapide a numărului și a presiunii populației).

În lucrarea „*Problema formării capitalului în țările subdezvoltate*” R.Nurkse consideră că principala cauză a subdezvoltării o constituie lipsa de capital, atât ca cerere, cât și ca ofertă în aceste țări. Elaborând teoria „cercurilor vicioase” ale subdezvoltării economice, el afirmă că, pe de o parte, lipsa de capitaluri determină investiții mici, acestea au un grad scăzut de ocupare a forței de muncă și, respectiv, cererea de capitaluri este redusă, iar, pe de altă parte, insuficiența capitalurilor determină venituri reale mici ale populației, acestea - o piață redusă, - investiții foarte mici, forță de muncă neocupată, iar aceasta - venituri foarte mici și, deci, ofertă de capital mică.

R.Nurkse se transformă în apărător al neocolonialismului și afirmă că țările subdezvoltate își pot procura, totuși, capitalul necesar apelând la țările dezvoltate.

Aproape în aceiași termeni înțelege să rezolve problema subdezvoltării și profesorul libanez E.Gannage, care în „*Economia subdezvoltării*” (1962) remarcă patru feluri de cercuri vicioase ale subdezvoltării: *a)* malthusian (demografic); *b)* cel al insuficienței capitalului; *c)* cel al repartiției inechitabile a venitului național; *d)* cel al comerțului internațional, în care țările subdezvoltate își deteriorează raporturile de schimb pe piața mondială. El ia în considerare, deci, pe lângă cauzele interne și pe cele externe.

Teoria celor cinci stadii ale dezvoltării. Autorul acestei teorii este economistul american W.W.Rostow. În lucrările: *De la decolare la creșterea autoîntreținută* (1956) și „*Cele cinci stadii ale creșterii economice*” (1959), analizând activitatea economică, W.Rostow a ajuns la concluzia că aceasta este determinată, hotărâtor, de doi factori de producție: capitalul și munca, pe care i-a analizat atât în volum, cât și ca productivitate.

Pe baza elementelor analizate, W.Rostow elaborează un model al creșterii economice pe termen lung, care presupune parcurgerea de către țările subdezvoltate a cinci stadii sau etape: 1) societatea tradițională; 2) tranziția spre decolare sau demaraj; 3) decolarea, când țara are posibilitatea de a face investiții peste 10% din venitul său național; 4) maturitatea, când societatea folosește toate resursele tehnologiilor moderne; 5) perioada consumului de masă.

În teoria lui W.Rostow subdezvoltarea cuprinde primele două stadii și este sinonimă cu nedezvoltarea, sau, și mai precis, cu perioada dinaintea dezvoltării. De aici rezultă că W.Rostow consideră subdezvoltarea o etapă necesară prin care trebuie să treacă toate economiile în drumul lor spre dezvoltare. Etapa hotărâtoare pentru creșterea economică este demararea sau decolarea, când investițiile duc la creșterea venitului național pe locuitor. Finanțarea creșterii economice se poate asigura atât din surse interne, cât și prin apelarea la împrumuturile externe.

Teoria economiei periferice. Această teorie aparține unor economiști din țările lumii a treia, în special din America Latină, și oferă o explicație diferită subdezvoltării. Teoreticienii cei mai reprezentativi sunt argentinianul **Râul Prebisch** și brazilianul **Celso Furtado**. Ei își bazează întregul demers pe explicarea subdezvoltării, prin influența relațiilor internaționale asupra economiilor rămase în urmă.

R.Prebisch a elaborat teoria „economilor periferice”, iar C.Furtado - teoria „economilor dependente”.

R.Prebisch distinge două tipuri de economii: a) economiile periferice și b) economiile de centru.

Economiile periferice sunt proprii țărilor subdezvoltate și se caracterizează printr-o serie de trăsături, cum ar fi: structuri asimetrice ale producției interne; producția se menține la nivelul de subzistență; tehnicile de lucru folosite sunt arhaice; venitul pe locuitor este scăzut; folosirea limitată a banilor; mari presiuni demografice ș.a.

Economia de centru este proprie țărilor industrial dezvoltate, în cea mai mare parte a lor foste metropole coloniale. Asemenea economii se caracterizează prin trăsături specifice» opuse celor din țările rămase în urmă, foste colonii, cum ar fi: caracterul complex, diversificat al structurilor interne (cu preponderența ramurilor prelucrătoare de înaltă eficiență, posibilitatea de a realiza rapid noile descoperiri ale științei și tehnicii); producția abundentă capabilă să asigure un nivel de trai superior locuitorilor și posibilități pentru desfășurarea exportului; tehnologii performante, venit pe locuitor foarte ridicat; o slabă presiune demografică; nivel ridicat de instruire generală și pregătirea profesională ș.a.

În asemenea situații, raporturile comerciale dintre „centru” și „periferie” sunt totdeauna favorabile țărilor dezvoltate și defavorabile

celor subdezvoltate. Toate acestea contribuie la polarizarea bogăției mondiale la „centru”, sărăcind „periferia”.

Ceslo Furtado completează teoria lui R.Prebisch, arătând că „economia periferică” nu este numai subdezvoltată, dar și dependentă de „centru”. El argumentează că specializarea economiilor rămase în urmă are loc sub presiunea țărilor industrializate, în interesul celor din urmă. Această specializare se face în funcție de nevoile țărilor dezvoltate. În așa fel țările subdezvoltate sunt condamnate la monocultură, la structuri deformate, care le fac și mai puternic dependente de economiile avansate.

Strategii privind eradicarea subdezvoltării« în baza teoriilor despre subdezvoltarea economică au fost schițate anumite strategii privind eradicarea acestui fenomen negativ. Dintre acestea se detașează următoarele trei tipuri sau modele: 1) tipul sau modelul dezvoltării spre interior; 2) tipul dezvoltării spre exterior; 3) tipul sau modelul dezvoltării endogene.

Tipul dezvoltării spre interior pune creșterea economică, sporirea venitului național și, în special, industrializarea în centrul procesului de dezvoltare, substituind importurile cu produse autohtone și promovând exportul cu toate activitățile statale - puterile vamale, fiscale, monetare și comerciale.

Tipul dezvoltării spre exterior urmărește accelerarea dezvoltării pe baza participării mai intense a economiilor naționale la relațiile economice internaționale, în vederea obținerii de cât mai multe mijloace de plată și în transformarea acestora în factori de producție pentru atingerea obiectivelor propuse. Această strategie a fost aplicată de către țările latino-americane, în cadrul „Alianței pentru progres” și de câteva țări din Sud-Estul Asiei Filipine, Singapore ș.a.

Tipul sau strategia dezvoltării endogene constă în considerarea ca un proces foarte complex al dezvoltării, care integrează toate ramurile producției sociale, îndeosebi industria și agricultura într-un optim economic, social, politic, cultural și educațional.

Aceste programe au în vedere faptul că depășirea subdezvoltării este înainte de toate o problemă a țărilor respective, că efortul propriu al fiecărui popor nu poate fi înlocuit cu nici un ajutor din afară.

Direcțiile principale ale acțiunii sunt:

- dezvoltarea agriculturii în corelație cu promovarea unor politici de industrializare a produselor agricole;

- industrializarea bazată pe subramuri care pot valorifica eficient resursele naturale și de muncă proprii;
- progresul tehnico-științific al investițiilor și inovațiilor;
- formarea de cadre naționale calificate și înalt specializate, în concordanță cu nevoile strategice ale economiei și cu tendințe de perspectivă ale științei și tehnicii;
- formarea capitalului și realizarea de investiții considerate pentru primele direcții principale.

Fiind o problemă, în primul rând a popoarelor în cauză, nu se neagă condițiile interdependențelor economice, fără de care nu poate fi abordat efortul propriu, problema finanțării dezvoltării. Aceasta presupune, pe de o parte, ajutorul internațional pentru dezvoltare și, pe de alta, acordarea de împrumuturi din partea instituțiilor financiare internaționale.

Idei vizând originile și fazele globalizării economiei. Unii istorici (un reprezentant de seamă fiind William H. McNeill) consideră începuturile globalizării anii 1492, când Christopher Columbus a atins Americile, și **1498**, când Vasco da Gama face ocolul Africii.

Alți istorici (printre care Andre Gunder Frank) susțin că fenomenul globalizării a apărut mult mai timpuriu, fiind asociat unei pax pangolica. Primii Homo Sapiens erau nomazi, călătorind dintr-un ioc în altul; triburile de indieni au călătorit cu multe secole în urmă din Mongolia spre America de Nord. Roma antică stabilise legături comerciale cu negustorii asiatici care se strâneau la o dată fixă în marea Insulă Ceylon, în așteptarea mării flote romane care venea dintr-un port de la Marea Roșie; marile descoperiri geografice din Evul mediu au fost rezultatul unor călătorii intercontinentale.

O a treia opinie consideră că economia lumii a fost extrem de fragmentată și descentralizată înaintea secolului al XIX-lea. Epoca victoriană a secolului XIX a fost una de mare avânt al globalizării, manifestându-se prin accentuarea circulației libere a factorilor de producție, inclusiv a forței de muncă, ceea ce nu a împiedicat, la un moment dat, aplicarea protecționismului comercial și, în final, apariția Primul Război Mondial.

Argumentele pe care le-ar putea aduce unii ar fi, însă, că pe atunci nu existau democrații puternice care să înlăture sursele de conflict puternic. Realitatea arată că aceste legături comerciale puternice apar și între țările cu democrații avansate, că asistăm la apariția unor blocuri comerciale și valutare, precum cel al Uniunii Europene. Ca să nu mai vorbim de relația dintre țările industrial dezvoltate și cele în dezvoltare.

În opinia lui Ioan Bari, nici una dintre aceste perspective nu a demonstrat în mod explicit diferența dintre expansiunea comerțului mondial pe fondul creșterii cererii și ofertei în cadrul partenerilor comerciali naționali și expansiunea comerțului condiționată de integrarea piețelor (forma de manifestare centrală a globalizării, care conduce la convergența prețurilor). Cei doi autori demonstrează empiric că cele două momente, 1492 și 1498, nu au avut impactul

economic presupus de către istorici, cu toate că nu minimizează importanța istorică a acestora când a apărut transferul de tehnologii, de produse agricole, de boli, ș.a. la scară globală.¹

Pentru unii globalizarea este identificată cu o "*americanizare*" (ilustrată de supremația economică și militară a SUA, a noii ordini mondiale unepolare), alții asociază termenul de globalizare cu *creșterea importanței pieței mondiale*, în timp ce a treia categorie utilizează conceptul pentru descrierea unei relații ideologice: globalizarea ca vector a economiei de piață. Pentru cea mai mare parte a autorilor, conceptul examinat provoacă complexitate, datorită rațiunilor de abordare atât de natură politică, cât și economică și socio-culturală.

Din cele menționate se observă că cercetătorii n-au ajuns, încă, la un punct de vedere comun în determinarea momentului de declanșare a fenomenului globalizării. Totuși, până la urmă, s-au conturat trei posibilități de abordare a acestui aspect, și anume:

- unii consideră că despre globalizare se poate vorbi chiar de la începuturile istoriei, efectele acestui proces resimțindu-se, mai mult sau mai puțin, în timp, până în momentul când a cunoscut o accentuare deosebită;
- după alții, dimpotrivă, globalizarea este un fenomen contemporan, caracteristic modernizării și dezvoltării capitalismului, cu mențiunea că în ultimele decenii, a cunoscut o accelerare deosebită;
- există și punctul de vedere potrivit căruia globalizarea constituie un proces recent, asociat, însă, cu alte evenimente economice și sociale cunoscute sub denumirea de postindustrializare, postindustrialism sau cu reorganizarea capitalismului pe alte baze.

Desigur, plasarea globalizării atât de adânc în istorie, cum se prezintă lucrurile în prima concepție, pare a fi o exagerare, cu toate că unele argumente sunt convingătoare. Printre acestea se are în vedere apariția primelor imperii, procesul de răspândire a creștinismului în lume ș.a. Dar, chiar și cele mai puternice imperii (cum a fost cel roman), privite pe scara istoriei, s-au dovedit a fi efemere. Este adevărat că au lăsat urme adânci în dezvoltarea ulterioară a omenirii,

¹ Ioan Bari „Globalizarea economiei”. București, Editura Economica. 2005, pag.29

reprezentând, fiecare în parte, o experiență concretă, repetabilă la altă scară și în condiții social-economice totalmente diferite, lotuși, încercarea de a pune conținutul fenomenului globalizării, aflat fie și la începutul lui, pe baza unor astfel de evenimente istorice este oricum discutabilă.

De aceea din start trebuie de precizat ce se referă la aria de cuprindere a globalizării în sens larg al cuvântului și ce în sens mai restrâns.

Globalizarea, în sens larg al cuvântului, acoperă trei domenii ale vieții sociale, respectiv: *economic*, *politic* și *cultural*¹. în sens mai restrâns ea se referă numai la partea economicului.

Economia cuprinde toate fazele procesului de reproducție: producția, schimbul, repartiția și consumul. Ea reprezintă structura de rezistență pe baza căreia apar și se dezvoltă celelalte două componente: politica și cultura. Dacă tendința de globalizare a economiei a fost evidentă încă din cele mai vechi timpuri, celelalte două laturi, derivate din prima pe anumite trepte de dezvoltare a activității economice, au inițiat numeroase discuții, deoarece ele au fost interpretate ca o consecință directă a expansiunii, mai întâi a Europei, apoi a întregii lumii occidentale asupra tuturor teritoriilor situate în afara așa-zisului „perimetru civilizator”, în scopul consolidării puterii politice a unor state și instaurării valorilor culturale străine tradițiilor locale.

Evident, o astfel de situație nu putea interveni pe primele trepte de dezvoltare istorică a omenirii. De aceea, abordarea globalizării cu mii de ani în urmă nu-și găsește nici un suport practic, nici o îndreptățire. Așa se explică de ce în unele lucrări mai recente, se propune o altă ierarhizare a fazelor evolutive ale globalizării, în cadrul căreia se regăsesc elemente specifice celor trei domenii de cuprindere ale sale.² Ele sunt prezentate astfel:

- *faza germinată* (Europa, 1400-1750), când apar primele hărți ale planetei, ca urmare a noilor descoperiri geografice, omenirea începând să devină conștientă că locuiește pe o planetă (glob) care este situată în centrul sistemului nostru solar (revoluționarea astronomiei de către Copernic), este adoptat calendarul

¹ Gheorghe Postelnicu „Globalizarea economiei”. București, Editura economică, 2000, pag. 15-16

² R.Robertson "Globalization". London, Sage, 1992, pag.58-60

universal, în fine, încep să se contureze hotarele viitoarelor puteri coloniale;

- *faza incipientă* (Europa, 1750-1875) în cadrul căreia apar statele-națiune, începe să se dezvolte diplomația formală dintre ele, apar primele convenții legale internaționale, precum și primele idei despre internaționalism și universalism;
- *faza decolării* (take off, 1875-1925), când are loc un proces de conceptualizare a lumii în termenii existenței unei singure societăți internaționale și a unei singure umanități, proces favorizat de amplificarea legăturilor comerciale dintre națiuni independente, extinderea comunicațiilor, apariția unor migrații de masă (îndeosebi dinspre Europa spre America);
- *faza disputelor pentru hegemonia mondială* (1925-1969), declanșată de Primul Război Mondial și apoi reafirmată de cel de-al Doilea Război Mondial, temperate, într-o oarecare măsură de înființarea Ligii Națiunilor și, după aceea, a Organizației Națiunilor Unite, care a implementat conceptele de crime de război și crime împotriva umanității și a atras atenția, prin intermediul unor organisme specializate ale sale, asupra pericolelor ce decurg din ignorarea unor probleme cu caracter global (poluarea, explozia demografică, epuizarea resurselor naturale, malnutriția, subdezvoltarea economică ș.a.);
- *ultimele decenii ale secolului XX*, când s-au realizat progrese uriașe în explorarea spațiului cosmic și în telecomunicații, au apărut diferite forme de integrare regională, pe fondul adâncirii fără precedent a diviziunii internaționale a muncii.

Rezultă deci, că globalizarea este un fenomen istoric, dar de natură contemporană. El este caracteristic mai degrabă celei de a doua jumătăți a secolului XX decât secolelor anterioare. Temelia care i-a imprimat tendința de afirmare a fost și rămâne accelerarea *industrializării* și a progresului științifico-tehnic.

Definirea recentă a conținutului globalizării economice. Ce este globalizarea și care sunt factorii determinanți ai declanșării acestui fenomen ?

În literatura de specialitate există diferite opinii cu privire la definirea globalizării. Menționăm doar unele din aceste opinii.

Termenul „globalizare” a intrat pentru prima oară într-un dicționar (Webster) în 1961. De la mijlocul anilor '80 ai secolului XX

câștigă o circulație considerabilă: el se alătură ca adjectiv altor termeni, precum: piețe, instituții, ecologie, migrație, conferințe, evenimente ș.a. **Daniel Jering** face diferență între globalizare ca proces de expansiune a comerțului și investițiilor și globalitate, ca stare, condiție, realitate dincolo de globalizare: „intrare într-o lume a globalității”.

„Globalizarea, - afirmă **Gherghe Postelnicu**, - este un concept abstract. El nu se referă la un obiect concret, care poate fi pus în evidență pornind de la dimensiunile sale firești, ușor identificabile prin unitățile de măsură consacrate. Nu este nici un indicator sau un indice statistic, obținut prin calcule mai mult sau mai puțin sofisticate”.¹

După părerea lui **Anthony Gidees**, globalizarea poate fi definită „ca intensificarea relațiilor sociale în lumea întreagă, care leagă într-o asemenea măsură localități îndepărtate, încât evenimente care au loc pe plan intern sunt privite prin prisma altora similare, petrecute la multe mile depărtate, și invers”.

„Globalizarea, în viziunea lui **Martin Albrow**, se referă la toate acele procese prin care popoarele lumii sunt încorporate într-o singură societate mondială, societatea globală.”

Emanuel Richter definește globalizarea ca fiind „rețeaua globală care a adunat laolaltă comunități de pe această planetă, altădată dispersate și izolate, într-o dependență mutuală și o unitate ale „unei singure lumi”.

Ioan Bari consideră că globalizarea economiei mondiale este „procesul deosebit de dinamic al creșterii interdependențelor dintre statele naționale, ca urmare a extinderii și adâncirii legăturilor transnaționale în tot mai largi și mai variate sfere ale vieții economice, politice, sociale și culturale și având drept implicație faptul că problemele devin curând globale decât naționale, cerând, la rândul lor, o soluționare mai curând globală decât națională”.

În viziunea lui **Thomas L.Friedman**, globalizarea este „expresia unui sistem care se integrează în cel mai înalt grad și care rămâne permanent deschis integrării”³.

¹ Gheorghe Postelnicu „Globalizarea economiei”. București, Editura Economică, 2000, pag.59

² Ioan Bari "Globalizarea economiei". București, Editura Economică, 2005, pag.33

³ Thomas L.Friedman "Cum să înțelegem globalizarea". București, Editura Fundației Pro, 2001, pag.81

în opinia lui D.Schimitov „dincolo de milioanele de cuvinte folosite pentru a descrie globalizarea, avem datoria să recunoaștem că ne aflăm în fața unui colonialism modern...”¹.

Suntem de aceeași părere deoarece acest colonialism modern, sau neocolonialism, determină creșterea inegală între națiuni, provoacă șomajul, amenință standardele de viață, de cultură, și suveranitate a statelor naționale.

Cauzele politice ale globalizării. După cel de-al Doilea Război Mondial, creșterea independenței statelor-națiune a avut loc în mai multe etape, toate începând cu un moment istoric: apariția "*Cortinei de fier*" și implementarea „*Planului Marshall*” la sfârșitul anilor'40, prăbușirea imperiilor coloniale, în consecință apariția zecilor de state independente la sfârșitul anilor'60, crizele resurselor energetice și ale materiilor prime și bunurilor în anii'70, destrămarea sistemului socialist în anii'80 ai secolului XX.

Fiecare dintre aceste evenimente istorice a generat o independență accentuată la nivel regional și continental și, în final, la nivel global. Destruerea sistemului socialist a pus sfârșitul perioadei de confruntare ideologică dintre Est și Vest, pe glob din nou a rămas doar o singură superputere economică și politică - superputerea capitalului. Scopul ei rămâne același ca și anterior ~ asuprirea maselor creatoare de plusvaloare.

Cauzele economice. Acestea se reflectă prin existența avantajelor comparative în fiecare țară, de exemplu: alocarea resurselor umane, materiale și financiare, costurile de producție mai mici, regulamentele vamale și taxele de sprijin, existența know-how-urilor adecvate condițiilor specifice, excesul de capital în unele țări dezvoltate, lipsa sau faza inițială a realizării politicilor naționale privind protejarea mediului înconjurător ș.a. Pentru a spori avantajele comparative, prin atragerea investițiilor directe de capital străin, unele țări au format „zone economice libere”, unde legislația națională privind activitatea economică, taxarea, protecția mediului și protecția socială nu este aplicată. Astfel de zone au devenit piloni de dezvoltare în multe țări și asigură rate înalte de creștere economică (ex., R.P.Chineză, Brazilia, Mexic ș.a.). Toate acestea contribuie la lărgirea

¹ Citat după Ioan Bari "Globalizarea economiei", pag.32

relațiilor economice internaționale, la extinderea procesului de globalizare.

În opinia specialiștilor, la baza declanșării procesului actual de globalizare se află doi factori determinanți: 1) *inovația tehnologică* și 2) *dominația doctrinei economice neolliberale*.

Inovația tehnologică cuprinde mai ales tehnologia de infoinare și comunicare. Aceasta are o asemenea influență asupra mobilității și comunicării, încât „revoluția tehnologică” implică și o „revoluție socială”. Are loc o tranziție de la societatea capitalistă industrială la cea postindustrială.

Revoluția tehnologică contemporană a fost marcată de descoperirea în 1948 a tranzistorului, urmat la începutul anilor '70 de microprocesor și de introducerea acestuia în prelucrarea informațiilor, telecomunicație și telematică. Produsele care domină această perioadă sunt: microordinatele și computerele personale, roboții, compact- și video-discurile, laserul, faxul, radiotelefonul, Internetul, biomasca ș.a.

Prin însăși natura lor, noile tehnologii din sfera largă a comunicațiilor au o dimensiune globală, ele nu recunosc și nu respectă granițele naționale. Cel mai mare eveniment tehnologic al secolului XX a fost apariția *Internetului*. Internetul nu este numai un fenomen tehnologic, ci și unul social. Aceasta se explică prin participarea utilizatorilor, din ce în ce mai numeroși, la structura lui actuală.

Odată instaurat în fibrele societății, Internetul a produs și produce consecințe noi pentru aceasta. Cel mai important dintre acestea este procesul de globalizare, despre care Mihai Drăgănescu afirmă: „în esență, societatea informațională este societatea care se bazează pe Internet. De asemenea, globalizarea este o consecință, cu prioritate, a Internetului”¹.

Accelerarea fără precedent a vitezei de transmitere a informațiilor, diversificarea mijloacelor de transmitere a acestora sub impactul noilor tehnologii informaționale, conduc la sporirea „vizibilității transfrontaliere” a evenimentelor naționale. Acestea determină ca un eveniment dintr-o țară să exercite, imediat, o influență asupra altei țări. Evenimente, subiecte și probleme nu mai pot fi menținute în interiorul granițelor unei țări sau regiuni. Dacă sunt importante, ele se transformă în evenimente globale și probleme

¹ Mihai Drăgănescu "Globalizarea și societatea informațională". București, 2001, pag. 127

globale. Astfel, de exemplu, dezastrul nuclear de la Cernobîl a devenit o problemă globală, așa cum distrugerea pădurilor din America Latină constituie o preocupare globală ș.a.

Fenomenul creșterii rapide a telecomunicațiilor și al globalizării rețelelor de telecomunicații s-a impus tot mai mult, astfel că atenția analiștilor vieții economice internaționale contemporane s-a îndreptat atât asupra efectelor de mare importanță pe care le antrenează asupra diferitelor sfere ale activității economice, cât și, mai ales, asupra implicațiilor pe termen lung, a căror amploare reală nu poate fi încă pe deplin sesizată.

Noile descoperiri în sfera informaticii și telecomunicațiilor, asociate cu mutațiile petrecute în configurația piețelor internaționale, cu globalizarea afacerilor sub influența activităților marilor corporații transnaționale, ca și cu tendințele de privatizare și de dereglementare a pieței telecomunicațiilor, au determinat modificări radicale în configurația telecomunicațiilor. Aplicarea noilor tehnologii în acest domeniu - tehnica de calcul, rețele de cabluri din fire optice ș.a. - au contribuit substanțial la sporirea vitezei și fiabilității telecomunicațiilor, concomitent cu expansiunea globală a rețelelor.

Dominația doctrinei economice neoliberale este legată de triumful economiei de piață, a societății de consum și de distracție, precum și de realizarea unor reforme sociale. După cum se știe, neoliberalismul este un curent de gândire economică mondial în care *democrația este considerată soră dreaptă cu economia de piață*.

Dominația neoliberalismului a devenit mai vizibilă și a căpătat o dimensiune superioară în gândirea economică și cea politică după sfârșitul Războiului Rece. Modelul pieței libere și al democrației a devenit și mai convingător datorită destrămării sistemului socialist.

Neoliberalii cheamă politicienii să liberalizeze activitatea economică, piețele, să descentralizeze guvernarea și să privatizeze întreprinderile de stat. Concomitent cu inovațiile tehnologice, mai ales informatizarea și telecomunicațiile, au permis multor agenți economici să profite pe deplin de posibilitățile asigurate de piețele libere. Tot tehnologia informațională a permis mișcările de capital spre toate colțurile lumii într-o *fracțiune de secundă*. Tot ea, cot la cot cu procesul de miniaturizare și revoluționalizare a transporturilor au permis producerea unor părți componente ale unui produs în deferite continente, pentru ca apoi să fie asamblate și distribuite pe piețele din toată lumea. Producția, desfacerea și cumpărarea au început să fie din

ce în ce mai puțin legate de factorul geografic. Acordarea de credite, de împrumuturi, speculații de orice fel au devenit activități mondiale.

Cu toate că neoliberalismul este considerat baza teoretică motrică a globalizării, nu se poate spune că toate consecințele negative ale globalizării au fost dorite sau măcar prevăzute de adepții acestei ideologii. Neoliberalismul, de exemplu, se bazează pe conceptul de democrație și conceptul economiei sociale de piață (cu națiunea ca entitate politică, statul ca autoritate exclusivă în cadrul granițelor existente, cu legitimitate și autoritate organizate în interiorul hotarelor naționale, bazate pe o constituție și pe separația puterilor în stat). În acest model, spațiul internațional este organizat în cadrul unui sistem interstatal. Neoliberalii au crezut că binefacerile sistemului vor rămâne definitive: în cadrul statelor democratice securitatea internă va fi garantată, piața națională și internațională va fi organizată. Din cauza globalizării, toate acestea suferă schimbări, iar democrațiile din statele naționale teritoriale au început să decadă.

Așadar, neoliberalismul poate fi considerat unul dintre factorii teoretici cei mai importanți ai globalizării, dar nu atotcuprinzător - nu toate urmările acestui proces au la bază rațiuni neoliberale.

Formele de manifestare ale globalizării economiei

Principalele forme (direcții) de manifestare a globalizării economiei sunt: producția, comerțul, finanțele și mișcarea forței de muncă.

Deosebit de semnificative sunt transformările produse de globalizare în sfera de producție. Întreprinderea clasică națională s-a transformat în rețea, încorporând într-un produs finit o sumedenie de elemente culese din cele mai îndepărtate surse. Marca de fabricație rămâne neschimbată din motive de prestigiu al calității, dar „made in” dispare, pentru că piesele se produc înainte de asamblare în zeci de locuri, aparținând rețelei globale. Când un american cumpără un automobil Pontiac de la General Motors cu 20.000 USD, el nu știe că „6000 USD merg în Coreea de Sud pentru operațiile de rutină și pentru cele de asamblare, 3000 USD în Japonia pentru componentele principale (motoare, axe planetare și componente electronice), 1500 USD în Germania pentru desing, 800 USD în Tawan, Singapore și Japonia pentru componentele mici, 500 USD în Marea Britanie pentru serviciile de reclamă și marketing și cam 100 USD în Irlanda și Barbados pentru prelucrarea datelor. Restul - mai puțin de 8000 USD - revine celor care se ocupă cu elaborarea strategiilor în Detroit,

avocaților și bancherilor din New York, membrilor grupurilor de presiune din Washington, lucrătorilor din domeniul asigurărilor și cel al asistenței sociale din toată țara și acționarilor de la General Motors, majoritatea lor trăind în Statele Unite, dar un număr tot mai mare fiind cetățeni străini". Un asemenea tip de producție presupune rețele dezvoltate de transporturi, comunicări și informații.

Creșterea producției a condus la sporirea volumului *comerțului mondial* în ultimii 50 de ani cu 500%. Marele impuls a venit din partea unei instituții guvernamentale din componența Națiunilor Unite, care a purtat numele CATT până la transformarea sa în OMC (Organizația Mondială a Comerțului). În activitatea de 50 de ani ai GATT apare și următoarea realizare: *tarifele medii la produsele industriale constituie o zecime din ceea ce au fost la crearea sa*.

De la comerțul cu produse industriale s-a trecut la servicii. Comerțul cu servicii crește mai repede decât cel cu bunuri. Agricultură și comerțul electronic sunt teme noi, devenite centrul dezbaterilor internaționale. OMC s-a afirmat de la început printr-o mai mare capacitate de a arbitra disputele de comerț. În 47 de ani, GATT a rezolvat 300 de sesizări; în numai 3 ani, OMC a rezolvat 132 de plângeri.

Intensificarea relațiilor comerciale internaționale este alimentată de două tendințe: *a) adâncirea integrării regionale și b) accentuarea procesului de globalizare*. Aceste tendințe duc spre extinderea interdependențelor economice, politice și culturale dintre statele individuale, ceea ce presupune în mod necesar cooperare: fiecare are nevoie de celălalt.

Oricât de impresionante ar fi salturile comerțului, urmate de cele ale producției, ele nu pot fi comparate cu finanțele, ale căror volum de schimburi este în prezent de sute de ori mai mare decât al comerțului.

Internaționalizarea *fluxurilor financiare* este o altă formă de manifestare a globalizării economiei. Aranjamentele monetare postbelice de la **Bretton Woods**, constituirea FMI și a Băncii Mondiale a marcat etape spre un sistem financiar mondial.

Creșterea competiției pe piețele financiare internaționale forțează marile instituții financiare să se lanseze în operațiuni de mare extindere în jurul lumii, depășind granițele naționale și înglobând în

¹ Robert B.Reich "Munca națiunilor". București, Editura Paideia, 1996, pag.44

ofertele lor o varietate tot mai mare de servicii financiare. Se apreciază că anual, pe plan mondial, sunt operate prin intermediul rețelelor internaționale de telecomunicații transferuri de fonduri „electronice” totalizând 100.000 miliarde de dolari.

În ultima vreme, globalizarea a fost cel mai des asociată cu *creșterea fluxurilor private de capital înspre țările în curs de dezvoltare*. Investițiile străine directe au devenit categoria cea mai importantă. O evoluție de ordin instituțional o reprezintă și formarea de trusturi financiare care combină toate felurile de operațiuni financiare la scară globală. Liberalizarea piețelor financiare în unele țări nou industrializate a fost stimulată de factori, precum: dorința țărilor respective de a atrage capital pentru stimularea investițiilor și a creșterii economice, dorința marilor instituții financiare occidentale de a valorifica noi oportunități. Acest interes a fost articulat politic de către SUA, Marea Britanie, Germania ș.a., care au solicitat țăriUs- nou industrializate să-și deschidă piețele financiare în cadrul unor negocieri bilaterale sau multilaterale.

Mișcarea forței de muncă de la o țară la alta are loc parțial datorită încercărilor de identificare a unor noi oportunități de lucru. Proporția forței de muncă de origine străină pe ansamblul globului a crescut în ultimele decenii cu aproape 50%. Presiunile migraționiste se vor accentua, mai ales, dacă privim problema din perspectiva faptului că din cele 83 de milioane de oameni ce se adaugă anual la populația planetei, 82 de milioane provin din țările în dezvoltare.

Cele mai importante direcții urmărite de forța de muncă au fost și continuă să fie între țările în curs de dezvoltare și cele industrial avansate. Aceasta poate avea drept consecință o unificare a salariilor la nivel internațional. Există, de asemenea, un potențial destul de important de deplasare a cunoștințelor și tehnicilor de producție înspre țările în curs de dezvoltare, la fel și o creștere a salariilor în acest țări.

Reversul mișcării forței de muncă constă în pierderile înregistrate de către țările în dezvoltare prin „exportul de creere” și în amenințările forței de muncă locale, a țării importatoare de forță de muncă mai ieftină, care poate conduce la deteriorarea avantajelor și chiar la șomaj. Comparând evoluțiile medii pe ultimele decenii, se observă că rata anuală a șomajului în țările dezvoltate se menține la nivelul de 6-7%.

Pro Și contra globalizare. În prezent există trei forme de atitudine politice intelectuale privind globalizarea: *Reunirea de la Davos*, *Forumul Social Mondial de la Porto Alegre* și *proteste de stradă* față de globalizare.

Reunirea de la Davos este considerată de mulți analiști o reuniune a Dreptei globale - a stăpânilor Universului. În viziunea lor globalizarea (pe care o asociază, în general, cu acceptarea unui capitalism de avangardă, în stil american) este progresul. Țările în curs de dezvoltare sunt obligate să accepte, dacă vor să se dezvolte și să combată în mod eficient sărăcia) regulile globalizării.

Aceste reguli prevăd extinderea la scară globală, atât în plan național în țările slab dezvoltate, cât și la nivel internațional, conceptul de economie socială de piață, în care statul și-a asumat rolul de factor activ prin politici fiscale și sociale.

Astfel, globalizarea va putea oferi tuturor o bună șansă pentru dezvoltare și pentru micșorarea prăpastiei care îi separă pe cei bogați de cei săraci.

Forumul Social Mondial de la Porto Alegre care reunește organizații populare, numit și Stânga globală, susține un model de organizare a societății contemporane total diferit de cel al davosiștilor. Obiectivul tradițional al acestui forum, încă de la originile sale, a fost să facă posibilă forma de globalizare bazată pe participarea majorității populației mondiale, și nu de puterea uriașă a corporațiilor financiare și multinaționale, a căror dominație a devenit îngrijorătoare.

Mișcările anticapitaliste au la bază următoarele principii conceptuale:

- *Acțiunea selectivă.* Țările în dezvoltare spun NU globalizării selective, adică liberalizării comerțului, investițiilor și fluxurilor financiare. Toate acestea se fac doar în folosul țărilor dezvoltate. OMC și sistemul acesteia forțează țările în dezvoltare la angajamente peste puterile lor.
- *Revenirea la colonialism.* Interesele țărilor în dezvoltare se lovesc de o serie de sancțiuni internaționale percepute ca o reîntoarcere la colonialism. Colonialismul revine sub forma FMI-ului, Băncii Mondiale, a altor instituții financiare și carteluri economice, iar când este necesar, chiar și sub forma alianțelor militare. Globalizarea consolidează dependența economică, politică și culturală.

- *Pierderea suveranității naționale.* Principiul suveranității este zguduit din start și nu datorită unor condiții obiective, ci datorită caracterului arbitrar atât de răspândit în relațiile internaționale. Eroziunea suveranității are consecințe în plan economic, dar și în viabilitatea instituțiilor și stabilității sociale.
- *Pierderea identității.* Valorile aduse de globalizare sunt însoțite de sistemul economic bazat pe consumul irațional în țările bogate. Globalizarea pare a face diversitatea culturală „ceva demodat”. Ea ar putea conduce la o singură civilizație, standardizată potrivit culturii vestice. Lumea globală va fi uniformă, iar varietatea va dispărea.
- *Extinderea economiei subterane.* În procesul globalizării granițele s-au deschis, barierele comerciale au fost eliminate, informația circulă cu o viteză nemaîntâlnită. Cifra de afaceri a companiilor transnaționale „explodează”, la fel și cea a organizațiilor criminale transfrontaliere. Averile colosale sunt, adeseori, rezultatul traficului de droguri și arme, contrabandei, prostituției, spălării banilor, toate sub umbra corupției.

Proteste antiglobaliste se desfășoară în special cu ocazia a două categorii de evenimente: 1) reuniunilor anuale ale celor mai importante organizații internaționale din sistemul Națiunilor Unite - OMC, FMI și Banca Mondială; 2) întâlnirilor „la vârf” ale celor mai puternice țări din lume - „Grupul celor 8” (SUA, Japonia, Germania, Franța, Marea Britanie, Canada, Austria) la care a fost invitată, în ultimul timp, și Rusia.

După felul în care s-au desfășurat până acum, aceste manifestații îmbracă două forme: 1) pașnice și 2) violente. Participanții la astfel de forme de protest au o componentă foarte diferită: de la pacifiști - la neomarxiști, de la militanți religioși - la nihiliști radicali.

Așadar, extinderea relațiilor economice internaționale contemporane se află sub semnul unei noi realități, pe cât de inedită și promițătoare, pe atât de complexă și controversată, cea a *globalizării*. Dezbaterile privind acest proces gravitează, după cum am văzut, în jurul factorilor cauzali, precum și a formelor de manifestare care au generat schimbări și efecte contradictorii. Unicitatea procesului globalizării este ambivalență, atât ca fenomen *cantitativ*, cât și *calitativ*. Pe de o parte, globalizarea vizează creșterea fără precedent a fluxurilor mondiale și tranzacțiilor încheiate între diverși participanți la economia globală, pe de altă parte, gradul de influențare a modelelor

de producție și consum, a piețelor financiare și de capital dintr-o anumită țară, de politicile de dominație externă.

În contextul globalizării Republica Moldova parcurge la moment o tranziție internă și alta externă. Cea internă se desfășoară pe trei alineate: liberalizarea politică și economică; restructurarea generală cu un accent pronunțat în privatizare; stabilizarea și creșterea economică, pe fondul microdinamizării economiei reale, crearea statului de drept. Toate acestea au ca obiectiv principal constituirea economiei de piață de orientare socială.

Tranziția externă este legată de crearea condițiilor economice, politice și sociale privind integrarea în Uniunea Europeană. Aceasta presupune realizarea în termeni prevăzuți a „Planului de acțiuni UE - Republica Moldova”.

Toate aceste măsuri constituie factori determinanți ai procesului de tranziție, necesare stimulării creșterii economice durabile și integrării în UE, ca principali vectori ai globalizării economice a Republicii Moldova. Sperăm la o globalizare favorabilă pentru toate statele suverane și nu numai pentru țările industrial avansate, care s-au îmbogățit și se îmbogățesc prin schimburile internaționale inegale.